MASTER
NEGATIVE
NO. 94-82007-2

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Faehre, Hans

Title:
Die organisation der ziegel-...

Place:
Berlin

Date:
1915

94-82007-2
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Business
267
F12

Faehre, Hans, 1885-
Die organisation der ziegel-verkaufsvereinigungen. ... Von Hans Faehre... Berlin, [Böckler] 1915.
xii, 129 p. 24½ cm.

Thesis, Bonn, 1915.
Bibliography: p. [ix]-xii.

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 4/5/94 INITIALS: W.W

TRACKING # : MSH 00025

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm 1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13″x18″
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

150 mm

100 mm

A5

A4

1.0 mm

1.5 mm

2.0 mm

2.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

Century

A&P

1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
3.5 mm abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

FAEHRE

DIE ORGANISATION DER SIEGEL-VERKAUFSVEREINIGUNGEN

D267 F12

Columbia University
in the City of New York

LIBRARY

School of Business

DAMAGED PAGE(S)

Univ. Exchange ... 1922

Die Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

LIBRARY
SCHOOL OF BUSINESS

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der Philosophischen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Bonn.

Von

Hans Faehre

aus Dortmund.

D
267
F12

Promoviert am 12. März 1915.

Berlin 1915.

Berichterstatter:
Professor Dr. Hermann Schumacher.

Business

D 267
F 12

Meiner Mutter
und
dem Andenken meines Vaters.

Inhalt.

Erster Teil.

Die rechtliche Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

1. Abschnitt.

Seite

Die Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen . . . . . 3—10

I. Die Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen mit selbständiger Verkaufsstelle 3

A. Die Ziegel-Verkaufsvereinigungen, deren Verkaufsstelle durch eine schon vorhandene Firma verwaltet wird 3

B. Die Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die für die Abwicklung ihrer Verkaufsgeschäfte eine besondere Handelsgesellschaft gegründet haben 8

II. Die Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die zugleich ihre Verkaufsstelle sind 9

2. Abschnitt.

Einige der wichtigsten Gründe für die Bevorzugung der Gesellschaft m. b. H. als Rechtsform einer Ziegel-Verkaufsvereinigung . . . . . 11—17

Zweiter Teil.

Die wirtschaftliche Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

1. Abschnitt.

Die Regelung der Erzeugung . . . . . 21—50

I. Die Leistungsfähigkeit der Betriebe und die Beteiligungsziffer der Ziegeleibesitzer 21

Seite

A. Die Einschätzung der Leistungsfähigkeit oder die Festsetzung der Beteiligungsziffer 22
1. Die Merkmale für die Einschätzung der Leistungsfähigkeit 22
2. Die mit der Einschätzung der Leistungsfähigkeit betrauten Personen 29
B. Das Verhalten der Ziegel-Verkaufsvereinigungen gegenüber Aenderungen in der Leistungsfähigkeit und daraus sich ergebenden Anträgen auf Aenderungen in der ursprünglichen Beteiligungsziffer 31
II. Die Kontingentierung der Erzeugung 34
A. Die Ermittlung des voraussichtlichen Bedarfs und die Festsetzung des jährlichen Gesamtkontingents 34
B. Die Verteilung des Gesamtkontingents unter die Ziegeleibesitzer oder die Festsetzung der Lieferberechtigung der einzelnen Kartellmitglieder 39
1. Begriff und Umfang der „Lieferberechtigung“ 39
2. Die Verpflichtung des einzelnen Ziegeleibesitzers zur Herstellung seiner Lieferberechtigung 43
3. Die Bedingungen für die Uebertragung einer Lieferberechtigung 47
4. Die dauernde Stillegung einzelner Kartellwerke 49

2. Abschnitt.

Die Regelung der Preise . . . . . 51—60
I. Der Mindestpreis 51
A. Die verschiedenen Arten von Mindestpreisen 51
1. Der Ankaufspreis als Mindestpreis 52
a. Der Netto-Ankaufspreis als Mindestpreis 52
b. Der Brutto-Ankaufspreis als Mindestpreis 54
2. Der Verkaufspreis als Mindestpreis 55
3. Einige Vor- und Nachteile bei der Anwendung der einzelnen Arten der Mindestpreise 56
B. Die Festsetzung der Mindestpreise 58
II. Der tatsächliche Verkaufspreis 59

3. Abschnitt.

Der Alleinan- und -verkauf der kartellierten Ziegeleierzeugnisse durch die Ziegel-Verkaufsvereinigung . . . . . 61—102
I. Die rechtliche Stellung der Verkaufsstelle den Kartellmitgliedern und andern gegenüber 61
II. Die Abnahmepflicht der Verkaufsstelle 63
A. Die Abnahmepflicht im allgemeinen 63
B. Die Verteilung der Lieferungsaufträge durch die Verkaufsstelle unter die Kartellmitglieder 65

Seite

1. Die bei der Verteilung zu beachtenden Grundsätze . . 65
2. Der Lieferungsausgleich 68
a. Allgemeine Maßregeln zur Erleichterung des Lieferungsausgleichs 68
b. Der einfache natürliche Ausgleich der Mehr- und Minderlieferungen 69
c. Der natürliche Ausgleich mit Zinsvergütung 71
d. Der geldliche Ausgleich der Mehr- und Minderlieferungen 72
III. Die Lieferpflicht der Gesellschafter 76
A. Der Umfang der Lieferpflicht und die Folgen ihrer nicht vertragsmäßigen Erfüllung 76
1. Die Menge, zu deren Lieferung der einzelne Ziegeleibesitzer verpflichtet ist 76
2. Die Haftung der Ziegeleibesitzer für die Erfüllung des Lieferungsauftrags und für die Beschaffenheit der gelieferten Ziegel 77
3. Die Verwertung minderwertiger Ziegel 79
B. Die Ausnahmen von der Lieferpflicht 80
1. Die Selbstverkäufe 80
a. Der örtliche Kleinverkauf 80
b. Der Verkauf nach auswärts 82
2. Der Selbstverbrauch 87
IV. Die geldliche Abwicklung der zwischen der Verkaufsstelle und den Kartellmitgliedern getätigten Geschäftsabschlüsse . . 95
A. Die Abrechnung im allgemeinen 95
B. Die Verteilung der Ueberschüsse 97
C. Die Deckung der Unkosten, Mindererlöse und sonstigen Verluste 101

4. Abschnitt.

Die Einrichtungen zur Sicherung der Durchführung des Kartellvertrags und zur Schlichtung von Streitigkeiten . . . . . 103—107
I. Die Beleihung gestapelter Ziegel 103
II. Die fortlaufende Ueberwachung der Bücher 105
III. Die Vertragsstrafen, die Sicherheitsleistungen und das Schiedsgericht 106

5. Abschnitt.

Einiges über Vertragsdauer und Auflösung der Ziegel-Verkaufsvereinigungen . . . . . 108—111
I. Die Gründe für einen langfristigen oder gegen einen kurzfristigen Vertragsabschluß 108
II. Einige Gründe zur Auflösung einer Ziegel-Verkaufsvereinigung und ihre Kritik 109

Dritter Teil.

Die Maßnahmen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen zum Schutze der Grenzbezirke ihres Vertragsgebietes gegen den Wettbewerb einer Nachbarvereinigung.

Seite

Vorbemerkung 115

1. Abschnitt.

Der Schutz der Grenzen im Fall ihrer Ueberschneidung . . 118—121
I. Der Abschluß einer Preiskonvention für das bestrittene Gebiet 118
II. Die Beteiligung der einen Verkaufsvereinigung mit einem festen Kontingent am Absatz des Nachbarkartells 119
III. Die Gründung einer gemeinsamen Verkaufsstelle im bestrittenen Gebiet 120
IV. Die Gründung einer neuen selbständigen Verkaufsvereinigung durch die in das bestrittene Gebiet hauptsächlich liefernden Ziegeleibesitzer 120

2. Abschnitt.

Der Schutz der Grenzen im Fall ihrer bloßen Berührung . . 122—129
I. Die Schutzverträge und ihre wichtigsten Bestimmungen . . . 122
II. Die Zentralkartelle, ihre Organisation und ihr Wesen . . . 123

Literatur-Verzeichnis.

I. Allgemeine Literatur:

1. Liefmann: Die Unternehmerverbände, ihr Wesen und ihre Bedeutung, Freiburg/Leipzig/Tübingen 1897.
2. Liefmann: Kartelle und Trust, Stuttgart 1905.
3. Grunzel: Ueber Kartelle, Leipzig 1902.
4. Pohle: Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer, Leipzig 1898.
5. Nicklisch: Kartellbetrieb, Leipzig 1909.
6. Flechtheim: Die rechtliche Organisation der Kartelle, Mannheim/Leipzig 1912.
7. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 60 (1894), Band 61 (1895), Band 116 (1906).
8. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Band 1, Berlin 1903.
9. Die Kartellrundschau, Jahrgänge 1—9, Wien 1903—1904, Karlsruhe 1905—1906, Düsseldorf 1907—1913.
10. Fridrichowicz: „Kartelle" in der Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, Jahrgang 51, Tübingen 1895.
11. Huber, F. C.: Deutschland als Industriestaat, Stuttgart 1901.

II. Besondere Literatur:

1. Zwick: Die Natur der Ziegeltone und die Ziegelfabrikation, Wien/Leipzig 1894.
2. Dümmler: Handbuch der Ziegel-Fabrikation, Halle 1900.
3. Bock: Die Ziegelei als landwirtschaftliches und selbständiges Gewerbe, Berlin 1893.
4. Heinemann: Die wirtschaftliche und soziale Entwickelung der deutschen Ziegel-Industrie unter dem Einflusse der Technik, Leipzig 1909.
5. Silberberg: Richtlinien für Ziegeleikartelle, Berlin 1911.
6. Senholdt: „Die Ziegelindustrie" im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands, Band 3, Leipzig 1904.
7. Wirminghaus: „Tonwarenindustrie" im Wörterbuch der Volkswirtschaft, Jena 1907.

Zeitschriften:

1. Tonindustrie-Zeitung, Jahrgänge 14—37, Berlin 1890—1913.
2. Deutsche Töpfer- und Ziegler-Zeitung, Jahrgänge: 18, 19, 25, 27, 29 bis 42, Halle 1887, 1888, 1894, 1896, 1898—1911.
3. Bauwelt, Jahrgang 1, Berlin 1910.
4. Gut Brand, Zentralblatt für die deutsche Ziegelindustrie, zugleich Vereinsorgan des Gewerkvereins der Ziegler in Lippe (Wochenbeilage zur Lippischen Landeszeitung), Detmold 1911, 1912.
5. Deutsche Industrie-Zeitung, Jahrgang 30. Nr. 3, Berlin 1911.

Jahresberichte:

1. Rheinisch-Westfälisches Ziegel-Syndikat G. m. b. H., Dortmund 1901 bis 1910.
2. Dortmunder Verkaufs-Verein für Ziegelei-Fabrikate A.-G., Dortmund 1900 bis 1910.
3. Ziegel-Syndikat für Hamburg und Umgegend G. m. b. H., Hamburg 1903, 1906.
4. Bochumer Verkaufs-Verein für Ziegelei-Fabrikate G. m. b. H., 1904, 1905, 1907 bis 1910.
5. Herner Verkaufs-Verein für Ziegelei-Fabrikate G. m. b. H., Herne 1899 bis 1908, 1910.
6. Lünener Verkaufs-Verein für Ziegelei-Fabrikate G. m. b. H., Lünen 1908 bis 1910.
7. Verkaufs-Vereinigung Thüringer Tonwerke G. m. b. H., Meiningen 1909.
8. Ziegel-Verkaufs-Verein Recklinghausen G. m. b. H., Recklinghausen 1909 bis 1910.

Gesellschafts- und Lieferungs-Verträge:

1. Ziegel-Syndikat Aachen G. m. b. H., Aachen.
2. Märkisches Ziegel-Syndikat e. G. m. b. H., Berlin 1911.
3. Erster Oberschlesischer Ziegeleiverband G. m. b. H., Beuthen O./S.
4. Verkaufsstelle der vereinigten Ziegeleien von Stadt- und Landkreis Bielefeld G. m. b. H., Bielefeld.
5. Ringofen-Ziegelei-Vereinigung Bochum, Bochum 1894.
6. Ringofen-Ziegelei-Vereinigung Bochum G. m. b. H., Bochum 1902.
7. Braunschweiger Ziegelei-Gesellschaft m. b. H., Braunschweig.
8. Vereinigte Ziegeleien zu Breslau G. m. b. H., Breslau.
9. Kölnisches Ziegel-Syndikat A.-G., Cöln.
10. Krefelder Ziegelwerke G. m. b. H, Krefeld.
11. Backsteinverkaufsstelle Darmstadt G. m. b. H., Darmstadt.
12. Vereinigte Ziegelwerke des Plauenschen Grundes G. m. b. H., Deuben.
13. Dortmunder Verkaufs-Verein für Ziegeleifabrikate A.-G., Dortmund 1891.
14. Dortmunder Verkaufs-Verein für Ziegeleifabrikate A.-G., Dortmund 1905

15. Dresdner Ziegel-Konvention, Dresden.
16. Verkaufsstelle für Ziegelsteine G. m. b. H., Dülken 1906.
17. Verkaufskontor für Ziegelsteine G. m. b. H., Düsseldorf 1903.
18. Verkaufskontor für Ziegelsteine G. m. b. H., Düsseldorf 1911.
19. Essener Ziegel-Verkaufsverein G. m. b. H., Essen-Ruhr 1905.
20. Essener Ziegel-Verkaufsverein G. m. b. H., Essen-Ruhr 1911.
21. Frankfurter Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b H., Frankfurt a. Main.
22. Sächsisch-Thüringischer Ziegelverkaufsverein G. m. b. H., Gera 1907.
23. Verkaufsgesellschaft vereinigter Ziegeleien G. m. b. H., Göttingen.
24. Hallescher Verkaufs-Verein für Ziegelfabrikate A.-G., Halle a. d. Saale.
25. Ziegel-Syndikat für Hamburg und Umgegend G. m. b. H., Hamburg 1901.
26. Ziegel-Syndikat für Hamburg und Umgegend G. m. b. H., Hamburg 1903.
27. Ziegel-Syndikat für Hamburg und Umgegend G. m. b. H., Hamburg 1905.
28. Hammer Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b. H, Hamm i./W. 1900.
29. Hammer Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b. H., Hamm i./W. 1908.
30. Verkaufsgesellschaft Hannoverscher Ziegeleien G. m. b. H., Hannover.
31. Herner Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate zu Herne G. m. b. H., Herne 1900.
32. Herner Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b. H., Herne.
33. Herner Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b. H., Herne 1911.
34. Verkaufs-Vereinigung der Ziegeleien von Hof und Umgegend G. m. b. H., Hof.
35. Iserlohner Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b. H., Iserlohn.
36. Verein der Ziegeleien in und um Landshut E.-V., Landshut 1886.
37. Lünener Verkaufs-Verein für Ziegelei-Fabrikate G. m. b. H., Lünen.
38. Ziegelei-Vereinigung G. m. b. H., Mainz.
39. Oberrheinische Backstein-Verkaufsstelle G. m. b. H., Mannheim 1905.
40. Verkaufsvereinigung Thüringer Tonwerke G. m. b. H., Meiningen.
41. Verkaufsvereinigung Lothringer Ziegeleien G. m. b. H., Metz.
42. Münchener Ziegelei-Verein E.-V., München 1909.
43. Vereinigte Ziegelwerke von München-Gladbach G. m. b. H., München-Gladbach 1910.
44. Ziegel-Konvention für Neustadt und Umgebung, Neustadt i./S. 1909.
45. Mittelbadische Ziegelverkaufsstelle G. m. b. H., Offenburg.
46. Ziegel-Konvention für Pirna und Umgebung, Pirna 1908.
47. Verkaufsvereinigung sächsisch-thüringischer Tonindustrieller der Saale- und Orlagegend G. m. b. H., Pößneck.
48. Ziegel-Verkaufs-Verein Recklinghausen G. m. b. H., Recklinghausen 1910.
49. Verkaufsverein süddeutscher Ziegelwerke G. m. b. H., Schorndorf (Württemberg).
50. Ziegelverkaufsverein Siegerland G. m. b. H., Siegen.
51. Ziegelverkaufsstelle Stuttgart G. m. b. H., Stuttgart

52. Verkaufsverein süddeutscher Ziegelwerke G. m. b. H., Stuttgart 1911.
53. Vereinigte Ziegeleien von Tilsit, Ragnit und Umgegend G. m. b. H., Tilsit 1911.
54. Vereinigte Ziegeleien und Kalksandsteinwerke G. m. b. H., Wilhelmshaven.
55. Märkischer Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate G. m. b. H., Witten-Ruhr 1905.
56. Vertrag einer Ziegelei-Verkaufs-Vereinigung, Musterentwurf aus dem Tonindustrie-Kalender 1908 der Tonindustrie-Zeitung.
57. Thüringer Ziegelstein-Syndikat G. m. b. H., Meiningen.
58. Rheinisch-Westfälisches Ziegel-Syndikat G. m. b. H, Dortmund.
59. Entwurf eines Gesellschafts- und Lieferungsvertrags zu einer allgemeinen Zusammenschließung der Ziegeleien des rheinisch-westfälischen Industriebezirks, Dortmund 1910.

ERSTER TEIL.

Die rechtliche Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

1. Abschnitt.

Die Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

Wenn man die Ziegel-Verkaufsvereinigungen Deutschlands in Hinsicht auf ihre Rechtsformen betrachten will, erscheint es zweckmäßig, sie zunächst in zwei Gruppen zu scheiden. Die erste Gruppe soll dabei die Ziegel-Verkaufsvereinigungen umfassen, bei denen neben der auf Grund bestimmter als kartellartige gekennzeichneter Vereinbarungen errichteten Vereinigung als solcher eine selbständige Verkaufsstelle besteht; zur zweiten dagegen sollen die gehören, bei denen das Kartell an sich und die Verkaufsstelle in einer Gesellschaft vereinigt sind. Innerhalb der ersten Gruppe sind ferner die Vereinigungen, deren Verkaufsstelle durch eine schon vorhandene Firma verwaltet wird, zu trennen von denen, deren Verkaufsstelle in einer neuen Gesellschaft besteht, die von den Mitgliedern des eigentlichen Kartells für die Übernahme der Verkaufsgeschäfte besonders gegründet worden ist.

I. Die Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen mit selbständiger Verkaufsstelle.

A. Die Ziegel-Verkaufsvereinigungen, deren Verkaufsstelle durch eine schon vorhandene Firma verwaltet wird.

Wenn der Ziegeleibesitzerverband mit dem Verkauf seiner Erzeugnisse eine schon vorhandene, ihm nur irgendwie nahestehende Firma betraut hat, ist nach den Ergeb-

nissen der jüngsten Literatur über die Rechtsformen der Kartelle mit Recht anzunehmen, daß die Ziegeleibesitzer unter sich in der Regel, d. h. wenn in den Satzungen nicht ausdrücklich eine andre Rechtsform als Gesellschaftsform der Vereinigung angegeben ist, einen nicht rechtsfähigen Verein*) bilden. Denn für diese Ziegel-Verkaufsvereinigungen trifft das zu, was nach außen den nicht rechtsfähigen Verein von der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts unterscheidet: sie besitzen nicht nur eine selbständige Organisation (Vorstand, Hauptversammlung usw.) nach Art der Organisation einer juristischen Person, sondern sie können und sollen zugleich auch wie eine solche in den Rechtsverkehr treten.**)

Ganz selten haben sich die Ziegeleibesitzer zu dem Kartell als solchem auch in der Form einer eingetragenen Genossenschaft zusammengeschlossen, so z. B. die Besitzer der Vereinigten Ziegeleien in Breslau (1908—1910).

Die Firma, der die Kartellgenossen dieser Ziegel-Verkaufsvereinigungen die Aufgabe der Abwicklung ihrer Verkaufsgeschäfte übertragen haben, ist entweder die eines Kartellmitglieds, eines Ziegelhändlers oder eines Bankhauses.

Durch ein Kartellmitglied wird unter andern die Verkaufsstelle der Vereinigten vier Vietzer Ziegeleien in Vietz an der Ostbahn und wurde bis zum Jahre 1912 auch die der Radeberger Ziegelkonvention in Radeberg i. S. verwaltet.

Im ganzen genommen ist die Zahl der Fälle, wo die Geschäftsstelle des Kartells den Händen eines Mitglieds anvertraut worden ist, nur sehr klein. Für eine solche Übertragung spricht zwar, daß man dabei vor allem die Verwaltung in durchaus sachkundigen Händen weiß. Doch zweierlei läßt sich auch gegen eine solche Wahl der geschäftsführenden Firma einwenden. Einerseits ist in diesem Fall stets ein per-

*) Über die Eintragungsfähigkeit und die zweckmäßige innere Gestaltung dieser Vereine vgl. Dr. K. Wilke, „Der eingetragene Verein als Preiskonvention", Tonindustrie-Zeitung, Jahrgang 1914, Nr. 12, S. 161 ff.

**) Vgl. darüber: Flechtheim: Die rechtliche Organisation der Kartelle, Mannheim/Leipzig 1912, insbesondere Seite 24 f. und 61.

sönlicher Einfluß des Inhabers der leitenden Firma auf die gesamte Geschäftsgebarung der Verkaufsstelle zu befürchten, so daß von den andern Ziegeleibesitzern bei irgendwelchen Anlässen, wie namentlich bei der Verteilung der Lieferungsaufträge, gegen die Unparteilichkeit der Geschäftsführung Mißtrauen gehegt werden könnte. Anderseits besteht die Gefahr, daß eine nicht gänzlich unbeteiligte Firma damit rechnet, nach Auflösung des Kartells die Kunden, denen sie im Geschäftsverkehr persönlich nahe getreten ist, für ihr Unternehmen zu gewinnen.

Die Mehrzahl der Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die von der Gründung einer besondern Gesellschaft als Geschäftsstelle haben absehen wollen oder, wie es meistens der Fall ist, noch aus andern, später zu erwähnenden Gründen haben absehen müssen, hat es daher vorgezogen, den Verkauf ihrer Erzeugnisse durch unbeteiligte Firmen betreiben zu lassen.

Die Sicherheit für eine durchaus unparteiliche Behandlung jedes Kartellmitglieds erreichten einige dieser Vereinigungen schon dadurch, daß sie den Vertrieb durch Ziegelhändler besorgen ließen. So verfuhren z. B. die Zwickauer Ziegelkonvention in Zwickau (1900—1912) und die Vereinigten Ziegeleien, e. G. m. b. H. in Breslau (1908—1910). Beide Kartelle hatten die den Absatz der Ziegel ihrer Mitglieder übernehmenden Händlerfirmen durch notariellen Vertrag verpflichtet, nur Ziegel der kartellierten Unternehmer zu verkaufen, und zwar nur zu dem vom Kartell festgesetzten Preis*).

Zumeist jedoch haben die zur Erörterung stehenden Ziegel-Verkaufsvereinigungen für ihre Vertretung andern gegenüber ein Bankhaus gewählt. Ein solches verbürgt ihnen nämlich nicht nur völlige Unparteilichkeit bei der Abwicklung der Geschäfte ihren Gesellschaftern gegenüber, sondern auch eine gänzliche Gleichgültigkeit bezüglich ihres eigenen Unternehmens gegenüber der Kundschaft. Ein dritter Grund, der gerade für die Übertragung der Verwaltung der Ver-

*) Vgl.: Die Kartellrundschau, 1908, Seite 294.

kaufsstelle an eine Bank spricht, hat uns später noch zu beschäftigen.

Als besonders beachtenswertes Beispiel für diese Art der Geschäftsübertragung sei die Dresdner Ziegelkonvention genannt. Diese hat bei ihrer Erneuerung im Jahre 1907 die Allgemeine deutsche Creditanstalt in Dresden als Verwalterin ihrer Verkaufsstelle gewählt. Dieselbe Anstalt oder ihre Zweigstelle ist in gleicher Weise als Geschäftsführerin der Ziegelkonventionen von Meißen, Kötzschenbroda, Pirna und Neustadt-Kamenz tätig. Als weiteres Beispiel dafür, daß eine Bank das Ziegelkartell als solches andern gegenüber vertritt, sei hier noch die Mauerziegel-Verkaufsvereinigung Riesa in Riesa erwähnt, die die Verwaltung ihrer Geschäftsstelle der Riesaer Bank, Aktiengesellschaft, übertragen hat.

Während die bisher genannten Bankfirmen den Kartellmitgliedern gegenüber als Selbstkontrahentinnen auftreten, vermittelt unter andern die Spar- und Kreditbank Mittweida den Verkauf der Erzeugnisse der Vereinigung der Ziegeleibesitzer von Mittweida und Umgegend nur als Kommissionärin. Ein gleiches Vertragsverhältnis besteht auch zwischen der Ziegeleivereinigung Oschersleben und der dortigen Zweigniederlassung der Mitteldeutschen Privatbank, Aktiengesellschaft, und zwischen den Vereinigten Ziegeleien in Freiberg i. S. und dem Freiberger Bankverein, Aktiengesellschaft. —

Die Übertragung des gemeinsamen Verkaufs an eine schon vorhandene Firma haben die Ziegel-Verkaufsvereinigungen in der Regel dort gewählt, wo entweder nur eine kleine Zahl von Ziegeleibesitzern oder zwar an Zahl mehr, aber kapitalschwache Unternehmer kartelliert werden sollten. Denn dort mußten die Gründer unter Umständen gewärtig sein, daß die mit der Verwaltung einer selbständigen Geschäftsstelle verknüpften Unkosten auf die anzuschließenden Berufsgenossen besonders stark belastend und vielleicht sogar von der Beteiligung am Kartell abschreckend wirkten. Das bedeutende Überwiegen gerade von Bankfirmen unter den von kapitalschwachen Ziegel-Verkaufsvereinigungen als

Geschäftsführer gewählten Organen erklärt sich jedoch aus folgendem.

Für kapitalschwache Verkaufskartelle, namentlich für die, deren Mangel an Arbeitskapital auf der geldlich gedrückten Lage ihrer Mitglieder beruht, kommt es nämlich bei der Wahl der Geschäftsstelle nicht nur auf die Gewißheit einer völligen Unparteilichkeit, die Vermeidung neuer Geschäftsunkosten usw., sondern ganz besonders auch darauf an, daß sie ihnen für die Abwicklung der An- und Verkaufsgeschäfte von vornherein eine geldlich gesicherte Grundlage bietet, d. h. daß sie jederzeit über ausreichende flüssige Geldmittel verfügt. Denn nur bei Erfüllung dieser Anforderung kann den Kartellgenossen unter allen Umständen der Vorteil wirklich geboten werden, der ihnen von allen Annehmlichkeiten, die sie sich von der Mitgliedschaft eines Verkaufskartells versprechen, der hervorragendste scheint, nämlich die unbedingt pünktliche und bare Bezahlung ihrer Lieferungen. Den Ziegeleibesitzern diesen Vorteil zu gewähren, vermag aber unter allen für die Geschäftsführung eines solchen Kartells in Frage kommenden kaufmännischen Einrichtungen am ehesten eine Bank. Sie hat stets flüssiges Kapital in Händen und kann daher die Forderungen der Mitglieder ihrer Auftraggeberin nach Wunsch wöchentlich oder spätestens monatlich sofort in bar, nur unter Abzug einer verhältnismäßig geringen Provision begleichen. Da es ihr aus demselben Grunde für gewöhnlich auch leicht fällt, nötigenfalls den Käufern ein längeres Ziel zu gewähren, so kann sie die von den Kartellgenossen an sie gestellten Ansprüche zudem auch dann befriedigen, wenn der Gegenwert von den Abnehmern noch nicht eingegangen ist.

Aus diesen besondern Vorzügen einer Bank erklärt sich also auch ihr verhältnismäßig häufiges Auftreten als geschäftsführendes Organ einer Ziegel-Verkaufsvereinigung.

B. Die Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die für die Abwicklung ihrer Verkaufsgeschäfte eine besondere Handelsgesellschaft gegründet haben.

Bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die den Vertrieb ihrer Erzeugnisse durch eine von den Kartellgenossen besonders dazu errichtete und selbständig organisierte Handelsgesellschaft besorgen lassen, stehen die Ziegeleibesitzer als Mitglieder des Kartells an sich in dem Rechtsverhältnis einer Gesellschaft des bürgerlichen Rechts. Das findet seine Begründung insbesondere darin, daß es „geradezu ein Prinzip des ganzen Aufbaues (dieser Kartelle) ist, daß der Verkehr des Syndikats mit der Außenwelt von der zu diesem Zweck geschaffenen Handelsgesellschaft im eigenen Namen vorgenommen wird", während das eigentliche Kartell selbst hier nicht in den Rechtsverkehr treten soll*).

Die Rechtsform der von den kartellierten Ziegeleibesitzern errichteten selbständigen Verkaufsstelle ist entweder die der Aktiengesellschaft oder der Gesellschaft m. b. H., wobei an Zahl die zweite Gesellschaftsform die erste aus Gründen, die in einem besondern Abschnitt besprochen werden sollen, bei weitem überwiegt. Als Aktiengesellschaft haben die unter sich im Rechtsverhältnis der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts stehenden Ziegeleibesitzer ihre Verkaufsstelle organisiert z. B. bei dem Dortmunder Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate, Aktiengesellschaft, in Dortmund und dem Kölnischen Ziegelsyndikat, Aktiengesellschaft, in Cöln. Eine Gesellschaft m. b. H. ist dagegen die Geschäftsstelle der in derselben Weise vereinigten Ziegeleibesitzer beim Herner Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate, Gesellschaft m. b. H., in Herne, bei der Oberrheinischen Backstein-Verkaufsstelle, Gesellschaft m. b. H., in Mannheim und vielen andern.

Kann man bei der vorstehenden rechtlichen Organisation vielleicht mit Grund annehmen, daß beim Zustandekommen des ganzen Kartells sozusagen eine Doppelgründung vor sich gegangen ist: erst die der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts für die eigentliche Kartellvereinigung, dann die der Handels-

*) Vgl. Flechtheim: a. a. O. Seite 25.

gesellschaft für die Verkaufsstelle, so muß man doch unbedingt im Auge behalten, daß beide Gesellschaften nach außen hin stets als ein einheitliches Ganze auftreten und auch aufzutreten wünschen. Die gemeinsame Verkaufsstelle, die hier als Geschäftsführerin des Kartells neben die Ziegel-Verkaufsvereinigung als solche tritt, ist nämlich im Grunde genommen nur ein die geschäftliche Tätigkeit ausübendes Organ des Kartells; sie ist demnach immer nur ein bloßes Mittel zum Zweck, nie aber Selbstzweck. Aus diesem Grund muß aber ebenso davor gewarnt werden, bei diesen Ziegel-Verkaufsvereinigungen die Rechtsform der Verkaufsstelle auch für die des Kartells an sich zu halten. Eine solche Verwechslung liegt nämlich sehr nahe, da stets nur die Verkaufsstelle als „das Kartell" in den Rechtsverkehr tritt.

II. Die Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die zugleich ihre Verkaufsstelle sind.

Der größte Teil aller Ziegel-Verkaufsvereinigungen ist rechtlich so organisiert, daß ihre Gründer das eigentliche Kartell und die Verkaufsstelle in einer Gesellschaft vereinigt haben, daß also das Kartell selbst auch die Verkaufsstelle ist. Diese Vereinigung von Kartell und Verkaufsstelle in einer Gesellschaft hat man namentlich deshalb gewählt, weil man so durchsichtigere Rechtsverhältnisse erzielen zu können glaubt, als wenn man beide voneinander trennt.

Als Rechtsform dieser Ziegel-Verkaufsvereinigungen kommen natürlich nur die Gesellschaften des Handelsrechts in Frage. Denn die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts ist für sie wegen der bei ihnen unmittelbar mit dem Kartell verbundenen geschäftlichen Tätigkeit des Verkaufs ihrer gesamten rechtlichen Struktur wegen als Rechtsform nicht geeignet. Der Verein aber scheidet deshalb aus, weil er, sobald er seine Aufgaben unmittelbar auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb, wie den gemeinsamen Verkauf, richten würde, zu einem wirtschaftlichen Verein werden, dann aber

zur Erlangung der jetzt für die Abwicklung seiner Verkaufsgeschäfte unerläßlichen Rechtsfähigkeit der staatlichen Genehmigung bedürfen und so in seiner Entstehung sehr behindert sein würde.

Von den Rechtstypen der Handelsgesellschaften finden wir weiter nur die Aktiengesellschaft, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung und die eingetragene Genossenschaft unter diesen Ziegel-Verkaufsvereinigungen vertreten. Eine Aktiengesellschaft ist beispielsweise der Hallesche Verkaufsverein für Ziegeleifabrikate, Aktiengesellschaft, in Halle a. S. Für die als Gesellschaft mit beschränkter Haftung organisierten Ziegel-Verkaufsvereinigungen seien unter überaus vielen andern nur genannt: die Verkaufsgesellschaft Hannoverscher Ziegeleien, Gesellschaft m. b. H., in Hannover, das Ziegelsyndikat Aachen, Gesellschaft m. b. H., in Aachen und die Ringofenziegelei-Vereinigung Bochum, Gesellschaft m. b. H., in Bochum. Eingetragene Genossenschaften endlich sind z. B. die Ziegeleigenossenschaft in Königsberg i. Pr. und das Kartell der Vereinigten Ziegeleien zu Danzig in Danzig.

Zahlenmäßig steht auch unter den als einheitliche Gesellschaft organisierten Ziegel-Verkaufsvereinigungen die Rechtsform der Gesellschaft m. b. H. an erster Stelle. Im ganzen, d. h. mit dem Fall, wo die Verkaufsstelle eine von dem Kartell als solchem getrennte selbständige Handelsgesellschaft ist, ist die Gesellschaft m. b. H. unter den etwa 200 Ziegel-Verkaufsvereinigungen Deutschlands mit etwa 85 v. H. vertreten. Die Aktiengesellschaften und die eingetragenen Genossenschaften machen dagegen zusammen nur etwa 5 v. H. aus.

---

2. Abschnitt.

Einige der wichtigsten Gründe für die Bevorzugung der Gesellschaft m. b. H. als Rechtsform einer Ziegel-Verkaufsvereinigung.

Im folgenden soll mit einigen kurzen Bemerkungen das am Schluß des vorhergehenden Abschnitts in Zahlen wiedergegebene große Überwiegen der Gesellschaften m. b. H. unter den Rechtsformen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen oder ihrer Verkaufsstellen erklärt werden. Wenn auch über die Frage der geeignetsten Rechtsform eines Kartells eine allgemein gehaltene Literatur schon reichlich vorhanden ist, so kommen doch gerade für ein Ziegelkartell noch einige besondre Gesichtspunkte in Betracht. So soll denn kurz gesagt werden, was hauptsächlich in erster Linie gegen die eingetragene Genossenschaft, dann aber auch gegen die Aktiengesellschaft als Rechtsform eines Kartells überhaupt, insbesondere aber eines Ziegelkartells spricht, und welche Vorteile dagegen die Gesellschaft m. b. H. bietet.

Zuerst einige wichtige Gründe, die die eingetragene Genossenschaft als Gesellschaftsform für eine Ziegel-Verkaufsvereinigung ungeeignet machen:

Jedes Mitglied einer eingetragenen Genossenschaft hat zunächst, ganz unabhängig von der Größe seines Betriebs, in der Gesellschafterversammlung nur eine Stimme. Die beteiligten Genossen müssen also von fast gleicher wirtschaftlicher Stärke sein, wenn ihr Zusammenhalt nicht fortgesetzt unter Reibereien leiden soll. Nun hat zwar innerhalb der Bezirke, die für Ziegelkartelle allein in Betracht kommen,

zumeist ein ziemlich durchgreifender Größenausgleich unter den Betrieben stattgefunden. Aber dieser Ausgleich ist doch noch nicht so weit gediehen, daß jede Gefahr in der angedeuteten Richtung ausgeschlossen wäre. Da aber auch sonst schon infolge der gerade bei den Ziegeleibesitzern oftmals sich widerstreitenden persönlichen Anschauungen in wirtschaftlichen Fragen erst recht unter den Mitgliedern von Ziegelkartellen mit dem Zwecke des gemeinsamen Verkaufs zahlreiche Uneinigkeiten Anlaß zu innern Kämpfen geben, so macht die obige Bestimmung die eingetragene Genossenschaft als Rechtsform einer Ziegel-Verkaufsvereinigung doppelt bedenklich.

Zu Bedenken gegen die eingetragene Genossenschaft gibt ferner Grund die leichte Art, wie in dieser Gesellschaft der Austritt aus dem Vertragsverhältnis erwirkt werden kann. Jeder Genosse kann in der Regel ohne besondern Grund zu Beginn eines neuen Jahres ausscheiden, wenn er nur drei Monate vor dem Jahresschluß gekündigt hat. Diese Kündigungsfrist kann allerdings vertraglich in einem für ein Kartell günstigern Sinn geändert werden, aber doch nur in sehr beschränktem Maße: sie kann nämlich auf höchstens zwei Jahre festgesetzt werden. Inwiefern aber gerade eine Ziegel-Verkaufsvereinigung, wenn ihre Mitglieder nur auf so kurze Frist gebunden werden können, niemals ihren Zweck mit dauerndem Erfolg erreichen kann, davon ist später noch einmal zu sprechen. Hier sei nur schon so viel gesagt, daß zwei Jahre höchstens dazu reichen, die bei der Gründung des Kartells zumeist mehr oder weniger im argen liegenden Verhältnisse der Ziegeleibesitzer einigermaßen wieder in geordnete Bahnen zu bringen und so erst die Grundlage für ein weiteres gedeihliches Wirken der Vereinigung zu schaffen.

Die eingetragene Genossenschaft ist weiter einer strengen Revisionspflicht unterworfen. Gerade einem Verkaufskartell aber ist jede Einmischung eines andern in seinen innern Betrieb äußerst unangenehm.

Schließlich macht noch die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft als Gesellschaftsform besonders eines Ziegelkartells der Umstand in sehr vielen Fällen geradezu unmöglich, daß die Zahl der Mitglieder einer Genossenschaft mindestens 7 betragen muß. Bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen kommt es nämlich sehr häufig vor, daß die Anzahl der zu kartellierenden Ziegeleibesitzer, da diese sich stets nur auf einen engbegrenzten Bezirk verteilen, die vorgeschriebene Mindesthöhe nicht erreicht oder nur so dicht daran grenzt, daß möglicherweise der Austritt eines Mitglieds die Auflösung der ganzen Genossenschaft notwendig macht. Hier sei als Beweis für die beschränkte Mitgliederzahl zahlreicher Ziegel-Verkaufsvereinigungen die zeitige Anzahl der beteiligten Ziegeleien einiger solcher Kartelle des rheinisch-westfälischen Industriebezirks gegeben: die Verkaufsvereinigung in Barmen-Rittershausen umfaßte zeitweilig nur 7 Ziegeleifirmen, die in Dülken 8, in Haspe 2, in Herne 8, Hilden-Benrath 5, Lüdenscheid 2, Velbert 3 usw. Man kann daraus ohne weiteres schließen, wie gering die Mitgliederzahl mancher Ziegelkartelle in den weniger industriereichen und ausgesprochen ländlichen Bezirken des Nordens und Ostens Deutschlands ist.

Die so besonders hervorgehobenen Bestimmungen aus dem Gesetz, betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, begründen das äußerst seltene Vorkommen der eingetragenen Genossenschaft als Rechtsform einer Ziegel-Verkaufsvereinigung wohl zur Genüge*).

Von den obigen Nachteilen der eingetragenen Genossenschaft sind zwar die andern genannten Gesellschaftstypen des Handelsrechts: die Aktiengesellschaft und die Gesellschaft m. b. H. b e i d e vollständig frei. Insbesondre bietet jede von ihnen als Kapitalgesellschaft im Gegensatz zur eingetragenen Genossenschaft als Personalgesellschaft ihren Mitgliedern nicht nur die Möglichkeit, sich völlig gemäß ihrem Interesse an der Kartellierung mit Kapital zu beteiligen, sondern auch die, ihre Stimme ganz nach dem Verhältnis ihrer Leistungsfähigkeit in die Wagschale werfen zu können.

---

*) Vgl. über die eingetragene Genossenschaft als Rechtsform einer Ziegel-Verkaufsvereinigung auch die Ausführungen bei Dr. L. Silberberg: Richtlinien für Ziegeleikartelle, Berlin 1911, Seite 10 bis 11, Verlag Tonindustrie-Zeitung.

Aber was begründet weiter die hervorragende Bevorzugung der Gesellschaft m. b. H. nunmehr der Aktiengesellschaft gegenüber?

Das ist an erster Stelle der große Unterschied in der rechtlichen Beschaffenheit der Anteile dieser beiden Gesellschaftsformen. Hier die leicht bewegliche Aktie, dort der kraft zwingenden Rechts nur unter besonders erschwerten Voraussetzungen übertragbare Geschäftsanteil der Gesellschaft m. b. H. Die sonst große Beweglichkeit der Aktie haben zwar die Aktiengesellschaften unter den Ziegel-Verkaufsvereinigungen heute sämtlich durch Einführung der Namensaktie beschränkt, deren Veräußerung an die Genehmigung der Gesellschaft gebunden ist und notariell beglaubigt sein muß. So haben sie wenigstens eine erhöhte Sicherheit dafür erreicht, daß ihre Mitgliedschaft stets nur den Ziegeleibesitzern selbst vorbehalten bleibt.

Doch den Vorteil, den die Aktiengesellschaft erst auf Umwegen, durch die Beschränkung der freien Veräußerlichkeit der Anteile, erreicht, hat die Gesellschaft m. b. H. von vornherein und in gewisser Beziehung sogar in erhöhtem Maße. Denn ihre Geschäftsanteile sind für die Spekulation gänzlich ungeeignet. Ihre Veräußerung kann nur durch einen in gerichtlicher oder notarieller Form getätigten Vertrag geschehen. Zudem kann noch die Übertragung der Anteile der Gesellschaft m. b. H. vertraglich an die Genehmigung der Gesellschaft geknüpft werden, eine gesetzliche Befugnis, von der natürlich jede als Gesellschaft m. b. H. errichtete Ziegel-Verkaufsvereinigung Gebrauch macht. Einzelne Teile eines Geschäftsanteils, die vielleicht Gegenstand der Spekulation werden könnten, sind gesetzlich an diese Genehmigung gebunden. Alles das bietet der Gesellschaft m. b. H. im Gegensatz zur Aktiengesellschaft zunächst einmal die denkbar größte Gewähr dafür, daß ihre Anteile nicht zu spekulativer Ausnutzung in unbefugte Hände geraten, was begreiflicherweise jedes auskömmliche und erfolgreiche Zusammenarbeiten unmöglich machen würde.

Doch auch die Höhe der Geschäftsanteile der einzelnen Mitglieder läßt sich bei einer Gesellschaft m. b. H. in einem

der Leistungsfähigkeit jedes Werks mehr gerecht werdenden Maße festlegen als bei der Aktiengesellschaft. Als Geschäftsanteil einer Gesellschaft m. b. H. ist jede durch 100 teilbare Summe zulässig. Die Aktiengesellschaft aber kann im besten Fall durch die erwähnte Beschränkung des Besitzüberganges ihrer Aktien eine Teilbarkeit durch 200 erreichen. Diese Eigentümlichkeit der Gesellschaft m. b. H. ist gerade für eine Ziegel-Verkaufsvereinigung von ganz besonderer Wichtigkeit.

Als weiterer Vorteil kommt der Gesellschaft m. b. H. zugute, daß ihr Gesellschaftsvertrag viel weniger an gesetzliche Vorschriften gebunden ist, als der der Aktiengesellschaft. Auch die Gründung der Gesellschaft geht weit einfacher vor sich, da keine Prüfung des Gründungshergangs durch Unbeteiligte erforderlich ist. Vor allem ist auch der Gründungsakt nicht mit so hohen Kosten verbunden wie der der Aktiengesellschaft. Nicht, als ob die Gründer einer Ziegel-Verkaufsvereinigung stets vor der Höhe dieser Kosten zurückscheuen müßten, wenn auch sie sehr oft noch neben allem andern gegen die Aktiengesellschaft sprechen mag. Aber diese Sonderausgaben erscheinen den sich kartellierenden Ziegeleibesitzern zumeist gar nicht von vornherein als lohnend; denn ein Kartell wird niemals auf Dauer, sondern stets nur auf eine bestimmte, meist verhältnismäßig geringe Anzahl von Jahren geschlossen, und die in dieser kurzen Zeit erzielten Vorteile stehen unter Umständen in keinem Verhältnis zu den für die Gründung gemachten Aufwendungen.

Nicht zuletzt machen noch die zahlreichen allgemeinen Umständlichkeiten der Geschäftsführung einer Aktiengesellschaft, wie besonders ihre große Öffentlichkeit, diese Gesellschaftsform bei allen Kartellen und so auch bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen als Rechtsform sehr wenig beliebt; denn sie alle gewähren selten gern einem Außenstehenden einen Einblick in ihr inneres Getriebe. Der Gesellschaft m. b. H. dagegen ist weder die Veröffentlichung einer Bilanz, noch die Herausgabe von Geschäftsberichten gesetzlich vorgeschrieben.

Schließlich steht an kaufmännischer Beweglichkeit, der Fähigkeit, geschäftliche Konjunkturen rasch und ergiebig auszunutzen, die Gesellschaft m. b. H. der Aktiengesellschaft um nichts nach.

Aus all diesen Gründen erklärt sich die der Gesellschaft m. b. H. in der Praxis zuteil gewordene Bevorzugung.

Das bisher über die rechtliche Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen Gesagte mag hier genügen. Wie die Ziegeleibesitzer als Mitglieder nur der äußern Rechtsform ihres Kartells oder der ihrer Verkaufsstelle, d. h. der Gesellschaft m. b. H. usw., ihre Gesellschaftsverhältnisse zueinander geregelt haben, das soll hier, da darüber eine eingehende Schrift*) bereits vorliegt, nicht weiter erörtert werden. Es sei nur kurz erwähnt, daß die darauf gerichteten Abmachungen sich im großen und ganzen auf Bestimmungen über Gesellschafts-Firma, -Zweck, -Organe**), -Kapital usw. beschränken, wie sie unter Umständen für den Vertrag einer der oben besprochenen Gesellschaftsformen vom Gesetz vorgeschrieben sind. Sie sind zumeist ziemlich schematisch und nötigenfalls in strenger Anlehnung an die entsprechenden Paragraphen der einschlägigen Gesetze abgefaßt. Diese rein formal-juristischen Bestimmungen sind übrigens in der Regel auch dann, wenn die Ziegel-Verkaufsvereinigung als e i n e Gesellschaft organisiert ist, in den Satzungen zu einem in sich geschlossenen Ganzen zusammengefaßt. Sie bilden dann allein den Inhalt des eigentlichen Gesellschaftsvertrags, also des Vertrags des Kartells nur als einer Gesellschaft m. b. H. usw. Die von den Kartell-

*) Dr. Ludwig Silberberg: Richtlinien für Ziegeleikartelle, Berlin 1911.

**) Dazu sei bemerkt, daß die als Gesellschaft m. b. H. organisierten Ziegel-Verkaufsvereinigungen, sobald sie größer sind, auch einen Aufsichtsrat haben, obwohl sie gesetzlich nicht dazu verpflichtet sind. Denn es hat sich bei ihnen stets die Notwendigkeit eingestellt, neben dem Geschäftsführer und der Hauptversammlung noch ein Organ zu haben, das sozusagen die konzentrierte Gesellschafterversammlung ist.

genossen über Erzeugung, Preis und Absatz getroffenen Vereinbarungen sind sodann ebenfalls in einem besondern Vertrag, dem sogenannten „Lieferungsvertrag“*), niedergelegt. Der Inhalt nur dieses Sondervertrags, der die in irgendeiner der oben behandelten Gesellschaftsformen errichtete Verkaufsvereinigung erst als ein Kartell kennzeichnet und die Mittel und Wege zeigt, mit denen die Mitglieder den wirklichen Zweck ihrer Vereinigung zu erreichen suchen, soll Gegenstand der weitern Ausführungen sein.

*) Über den rechtlichen Charakter dieses Lieferungsvertrags vgl.: Flechtheim: a. a. O. Seite 81 ff.

ZWEITER TEIL.

Die wirtschaftliche Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

1. Abschnitt.

Die Regelung der Erzeugung.

I. Die Leistungsfähigkeit der Betriebe und die Beteiligungsziffer der Ziegeleibesitzer.

Der unmittelbare Gesellschaftszweck einer Ziegel-Verkaufsvereinigung ist zwar der Alleinankauf und Alleinverkauf der kartellierten Ziegeleierzeugnisse. Erklärlicherweise kann jedoch dieser gemeinsame Ankauf und Verkauf der Erzeugnisse nur dann zweckentsprechend durchgeführt werden, wenn zuvor Erzeugung und Preise gleichmäßig geregelt worden sind. Hier liegen demnach die wichtigsten Aufgaben, die das Kartell als Vorbedingung eines erfolgreichen Wirkens vor allem andern zu erledigen hat.

Um ferner die Regelung der Erzeugung wirkungsvoll durchführen zu können, bedarf es zunächst einer sachgemäßen und in jeder Beziehung gerechten Einschätzung der Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe. Eine allen Anforderungen entsprechende Erledigung dieser Arbeit ist nicht nur für den gesamten innern Geschäftsbetrieb der Verkaufsstelle, sondern auch für den Bestand der Vereinigung als solcher von größter Bedeutung. Denn der Umfang der Leistungsfähigkeit bildet nicht nur die Grundlage für die Berechnung der Höhe der Kapitaleinlage der einzelnen kartellierten Ziegeleibesitzer, sondern ist auch gleichbedeutend mit ihrer in Ziegeln ausgedrückten Beteiligung an der Gesamterzeugung des Kartells, d. h. mit ihrer Beteiligungsziffer. Nach der Beteiligungsziffer richtet sich wiederum die so-

genannte Lieferberechtigung, das ist das Kontingent jedes Werks und bedeutet den prozentischen Anteil des einzelnen an der kontingentierten Gesamterzeugung, d. h. an dem voraussichtlichen Gesamtjahresabsatz. Nach der Lieferberechtigung schließlich richten sich die Verteilung von Überschuß und Verlust und alle sonstigen Verrechnungen, die im Geschäftsbetrieb der Verkaufsstelle vorkommen.

A. Die Einschätzung der Leistungsfähigkeit oder die Festsetzung der Beteiligungsziffer.

1. Die Merkmale für die Einschätzung der Leistungsfähigkeit.

So wichtig eine richtige Einschätzung der einzelnen Betriebe zur Festsetzung ihrer Beteiligungsziffer für die Ziegel-Verkaufsvereinigung ist, ebenso zahlreichen Schwierigkeiten begegnet sie. Daher ist auch nicht nur eine Art der Einschätzung für sämtliche Verkaufsvereinigungen maßgebend geworden, sondern man hat die verschiedensten Versuche gemacht, um zu einem möglichst vollkommenen und zugleich befriedigenden Ergebnis zu gelangen.

Hier sollen jedoch nicht alle die verschiedenen Bestimmungen wiedergegeben werden, die den Ziegel-Verkaufsvereinigungen in den mannigfachsten Zusammenstellungen als Richtlinien bei der Ermittlung der Höchstleistung ihrer Kartellwerke gedient haben und noch dienen. Dies ist zum größten Teil auch schon vor einer Reihe von Jahren in einem Aufsatz des verstorbenen Geschäftsführers des Verbands deutscher Tonindustrieller, Dr. Fiebelkorn (Berlin), in der Kartellrundschau*) geschehen. Es sollen im folgenden vielmehr nur die Grundsätze erörtert werden, die für die Regelung der vorliegenden Frage hauptsächlich leitend geworden sind. Dabei kommen in erster Linie drei Ermittelungsarten in Betracht, auf denen sich sämtliche andern Verfahren mit allen

*) Die Kartellrundschau, Jahrgang I, Heft 14: Dr. Fiebelkorn, Die Verträge der deutschen Ziegelverkaufsvereinigungen.

ihren größern oder kleinern Abweichungen aufbauen: Die Leistungsfähigkeit einer Ziegelei kann festgestellt werden: erstens auf Grund der ordnungsmäßig geführten Bücher; zweitens durch Aufmaß der Ringöfen, wobei man sich entweder mit diesem Aufmaß begnügt oder zur Prüfung seines Ergebnisses auch noch ein Aufmaß einzelner oder sämtlicher sonstwie für die Ziegelherstellung notwendigen Anlagen vornimmt; drittens durch Probebrand, Probetrocknen und Probestreichen oder Probepressen.

Wird das erste Verfahren angewandt, so gilt als Leistungsziffer in der Regel der Durchschnitt der nach den Geschäftsbüchern in den letzten 2, 3 oder 5 Jahren hergestellten Ziegel. Diese Durchschnittsziffer wird unter Umständen ergänzt und befestigt durch ehrenwörtliche Aussagen des Ziegeleibesitzers darüber, wie groß der Absatz ist, den er für sich im kommenden Jahr erwartet, wie er demgemäß seine Einrichtungen getroffen, und allenfalls noch, welche Lieferungsabschlüsse er schon vorliegen hat.

Erweisen sich die Bücher und der gesamte übrige Betrieb des Ziegelwerks als ordnungsmäßig geführt, was von berufener Seite auf den ersten Blick leicht erkannt werden kann, so ist diese Berechnungsart der Höchstleistung die bequemste und sicherste zugleich. Was sich zahlenmäßig aus den Büchern, vielleicht auch noch aus den Meisterabrechnungen und sonstigen Geschäftspapieren feststellen läßt, das kann einerseits die Verkaufsstelle ohne Bedenken als maßgebend annehmen, und dagegen kann anderseits das Kartellmitglied selbst niemals begründeten Einspruch erheben. Nach Möglichkeit sollte daher dies Ermittlungsverfahren überall angewandt werden. Aber leider hat es sich in der Praxis, zum mindesten als einziges, in den meisten Fällen als durchaus unzulänglich erwiesen. Denn es begründet sich nur auf schriftliche Belege und mündliche Aussagen des Ziegeleibesitzers und somit letzten Endes auf seine Zuverlässigkeit. Als aber in der Ziegelindustrie die ersten Verkaufsvereinigungen ins Leben traten, offenbarte die Einrichtung des gemeinsamen Vertriebs der Waren in der kaufmännischen Führung unzähliger Werke zahlreiche grobe Mißstände. Wo

wirklich eine kaufmännische Buchführung vorhanden war, da konnte aus ihr doch nur ganz selten die tatsächliche Anzahl der hergestellten Ziegel befriedigend und glaubwürdig nachgewiesen werden. So mußte man in diesen Ziegel-Verkaufsvereinigungen, wenn es nicht schon von vornherein geschehen war, sehr bald von der buchmäßigen Feststellung der Leistungsfähigkeit wieder abstehen. Doch auch heute noch, wo die kaufmännische Einrichtung der Ziegeleibetriebe an Ordnungsmäßigkeit und Zuverlässigkeit, gewiß nicht zuletzt dank dem Vorgehen der Ziegelkartelle, beträchtlich zugenommen hat und zweifellos fast durchweg gut ist, entschließt man sich ungern zu diesem Ermittlungsverfahren. Einerseits ist es durch seine frühere Unzuverlässigkeit ungebräuchlich geworden, anderseits aber wird seine Anwendung durch das Mißtrauen der Berufsgenossen untereinander verhindert. Eine gewisse Scheu der Ziegeleibesitzer, sich von andern eingehender, als es ihnen zur allgemeinen Überwachung des Geschäftsgebarens durch die Verkaufsstelle nötig dünkt, in die Bücher sehen zu lassen, ist immer noch nicht verschwunden. Zu allem aber läßt sich schon seit Jahren aus der tatsächlichen Herstellung von Ziegeln auf die höchste Leistungsfähigkeit der Werke kaum noch unmittelbar schließen, da alle Ziegeleibesitzer ihre Erzeugung wegen der großen Übererzeugung auch schon vor ihrem Anschluß an die Verkaufsvereinigung mehr oder weniger haben einschränken müssen.

In der Regel bildet daher zurzeit das Aufmaß der Ringöfen mindestens die Grundlage für die Berechnung der Leistungsfähigkeit und damit der Beteiligungsziffer der Werke. Die Anzahl der Ziegel, die in einem Ringofen während einer Campagne gebrannt werden kann, wird dabei nach dem Kubikinhalt des Ofens und der durchschnittlichen Anzahl der Um- oder Rundbrände bemessen. Bei der Berechnung des Kubikinhalts eines Ofens wird als Länge die Mittellinie des Brennkanals, als Höhe die Entfernung von der Sohle bis zur halben Höhe der Wölbung gerechnet. Auf den Kubikmeter des Kubikinhalts kommen für jeden Brand 270 bis 300 Stück Ziegel deutschen Reichsmaßes = 25 : 12 : 6,5 cm.

Für Ziegel andern Maßes wird die Zahl besonders berechnet. Man rechnet z. B. große Hamburger Geestziegel (22 : 10,5 : 6,5 cm) 450, kleine Hamburger Geestziegel (18 : 8,6 : 4,6 cm) 600, Ziegel in Kieler Maß (23 : 11 : 5,5 cm) 450, in preußischem Klostermaß (28,5 : 13,5 : 8,5) 180, in sächsischem Maß (25 : 12 : 7) 290 Stück auf den Kubikmeter*).

Die Zahl der Um- oder Rundbrände wird zumeist auf durchschnittlich 20 für das Jahr angenommen, wobei ein täglicher Brennfortschritt von 7—8 m zugrunde gelegt ist.

Bei der Einschätzung einer Ziegelei nach dem Aufmaß des Ringofens wird aber sehr oft noch darauf geachtet, ob auch die sonstigen Betriebsanlagen der Leistungsfähigkeit des Ofens entsprechen, d. h. ob sie mehr oder weniger Ziegel zum Brande vorbereiten können, als der Ofen brennen kann. So wird in erster Linie die Aufnahmefähigkeit der Trockenanlagen mit der Brennmöglichkeit des Ofens verglichen. Sie wird nach dem Flächeninhalt der Trockenschuppen oder nach der Größe und Anzahl der Trockengerüste bemessen. Die Anzahl der Trocknungen in der Campagne richtet sich danach, ob Luft- oder Ofentrocknung gebräuchlich ist. Begnügt man sich mit dieser Vergleichung, so gilt, wenn die Trockenleistung geringer ist als die Ofenleistung, die Trockenleistung, wenn sie größer ist, die Ofenleistung als höchste Leistungsfähigkeit.

Sehr viele Ziegel-Verkaufsvereinigungen unterziehen aber zur Vergleichung mit der Höchstleistung der Brennöfen auch noch die Leistungsfähigkeit einiger andrer Fabrikationseinrichtungen des Ziegelwerks einer strengen Prüfung und Berechnung: Es sind dies bei Handstrichbetrieben die in diesem Fall meist durch Pferde getriebenen Göpeltonschneider und die Streichtische, bei Maschinenziegeleien die Dampftonschneider und die Ziegelpressen. Bei den Göpelwerken und den Streichtischen wird nach ihrer Anzahl, bei den Dampftonschneidern und den Ziegelpressen nach der sie treibenden Dampfkraft eine durchschnittliche Tagesleistung bei meist zehn- bis zwölfstündiger Arbeitsdauer be-

*) Weitere Maße vgl. Tonindustrie-Kalender 1915, II. Teil, S. 15 ff.

rechnet. Diese Tagesleistung wird vervielfacht mit der für den entsprechenden Teil der Ziegelherstellung üblichen Anzahl von Arbeitstagen und so die Jahreshöchstleistung der Tonschneider usw. festgestellt. Bei der Vergleichung der Leistungsfähigkeit der Tonschneider usw. mit der der Ringöfen wird dann wiederum die jeweils geringere als die Höchstleistung des ganzen Werks angenommen, die seine Beteiligungsziffer bestimmt.

In der Theorie mag es sehr einfach erscheinen, auf Grund und durch Vergleichung der ziffernmäßigen Leistungsfähigkeit der einzelnen Anlagen die tatsächliche Höchstleistung des ganzen Betriebs festzustellen. In der Praxis aber begegnet dies Verfahren oft zahlreichen Schwierigkeiten. Beim Ringofen zunächst kommt es darauf an, daß er richtig konstruiert ist, d. h. daß seine Abmessungen im entsprechenden Verhältnis zueinander stehen. Für die Arbeitskraft der Tonschneider und Formgeber ist die Beschaffenheit des Tons sehr wichtig. Für die Leistung der Trockeneinrichtungen endlich ist die örtliche Lage der Ziegelei bisweilen von großer Bedeutung: Die Plätze und Gerüste müssen der Einwirkung der Luft gleichmäßig ausgesetzt sein, und kein anliegender Bergabhang oder sonstiger Widerstand darf die Lüftung der Ziegel behindern. Kurz: Anlagen, die der äußern Berechnung nach eine völlig gleichmäßige Leistung erwarten lassen, können in Wirklichkeit infolge der mannigfachsten Umstände ganz Verschiedenes leisten. Da aber außerdem vielerorts noch Handstrich- und Maschinenziegeleien nebeneinander bestehen, woraus sich ebenfalls Verschiedenheiten in der tatsächlichen Leistung ergeben können, erklärt es sich leicht, daß in der Tat oft genug falsche oder ungerechte Berechnungen der Beteiligung vorkommen.

So wird eine weitere Einschätzungsart verständlich, die vor allem von den Ziegel-Verkaufsvereinigungen gewählt worden ist, die bei der Bemessung der Höchstleistung nach dem Aufmaß der Fabrikationseinrichtungen mit den angedeuteten Schwierigkeiten hätten rechnen müssen. Sie begnügt sich nicht mit einer theoretischen Einschätzung der Leistungsfähigkeit des Werkes, sondern schreibt Probebrände,

Probetrocknen und Probestreichen oder Probepressen vor. Dabei wird der Probebrand meist drei Monate lang überwacht und die Arbeitsleistung der Trockenanlagen und der Formgeber durch eine mehrtägige oder mehrstündige Beobachtung festgestellt.

Bei dieser probeweisen Inbetriebsetzung aller Fabrikationseinrichtungen bleiben, wenn man sich mit nur einem Ermittlungsverfahren begnügen will, neben der buchmäßigen Einschätzung der Werke Irrtümer und Ungerechtigkeiten am ehesten ausgeschlossen. Voraussetzung dabei ist natürlich, daß die probeweise Inbetriebsetzung unter der Aufsicht durchaus sachkundiger Leute geschieht, und daß vor allem während des Probebrands die gesamte Bedienung der Ringöfen fachgemäß und scharf überwacht wird. Doch auch bei diesem Verfahren hat sich im Laufe der Zeit ein aus Unachtsamkeit bisher nicht beachteter Umstand bemerkbar gemacht, der seine Zuverlässigkeit beeinträchtigt. Wenn nämlich auch die Einrichtungen jedes Betriebs während der Probezeit auf ihre größte Ausnutzung gestellt zu werden pflegen, so hängt diese letzten Endes doch noch von einem äußern Faktor, dem Leiter des Werks, ab. Je nachdem, wie er zu wirtschaften versteht, wird die tatsächliche Leistungsfähigkeit der Ziegelei bei der Abnahme der Betriebsanlagen seitens der Verkaufsstelle mehr oder weniger genau hervortreten. Versieht ein unfähiger Werkleiter während der Zeit, in der die Ziegelei unter der Aufsicht des Kartells arbeitet, irgendwo die volle Nutzbarmachung eines Teils der ihm zu Gebot stehenden Vorrichtungen, dann muß die ermittelte Leistungsfähigkeit hinter der tatsächlichen ziffernmäßig zurückbleiben. Aus diesem Fehler aber erwächst dem betreffenden Werk ein empfindlicher Nachteil, sobald die Verkaufsvereinigung eine Einschränkung der Erzeugung verfügt. Es kann dann nämlich in seiner Versandbeteiligung durch die Einschränkung so beschnitten werden, daß vielleicht sein ganzes Bestehen in Frage gestellt wird; denn der unbenutzte Teil seiner Anlagen wird jetzt so groß, daß seine gesamten Herstellungskosten über das Maß emporschnellen. —

Die Einschätzung der Leistungsfähigkeit eines Ziegel-

werks nach nur einem der besprochenen Verfahren kann nach allem Gesagten in der Regel nur dann zu einem zuverlässigen Ergebnis führen, wenn die Ziegel-Verkaufsvereinigung mit einer langjährigen Erfahrung arbeitet; für eine junge Vereinigung dagegen ist die Anwendung nur eines Ermittlungsverfahrens nur bei gänzlich klarer Sachlage zu empfehlen. Daher haben nicht wenige Ziegel-Verkaufsvereinigungen, um von vornherein bei der Einschätzung Ungenauigkeiten wenigstens bis zu einem Mindestmaß auszuschließen, den Weg zu einem zusammengesetzten Verfahren gefunden. Dies besteht in einer gleichzeitigen Anwendung mehrerer der genannten Verfahren und ermöglicht dadurch, Fehler der einen Berechnungsart durch eine zweite oder auch noch dritte sofort auszugleichen. So wird die Beteiligungsziffer der Ziegeleibesitzer beispielsweise in der Weise festgestellt, daß „1. die Zahl der Formlinge, die mit den Betriebseinrichtungen, dem vorhandenen Belag und den vorhandenen Trockeneinrichtungen in einem Betriebsjahr fertig gestellt werden können; 2. die Zahl der Ziegel, die nach der Größe der Öfen in einem Jahre gebrannt werden können, und 3. die Zahl der durchschnittlich in den letzten drei Betriebsjahren gebrannten Ziegel zusammengezählt werden und die sich ergebende Summe durch drei geteilt und nach unten hin zu vollen oder halben Millionen abgerundet wird.“*) Dies Verfahren, das also eine theoretische Berechnung nach dem Aufmaß der wichtigsten Fabrikationseinrichtungen mit einer buchmäßigen verbindet, war die Einschätzungsweise der im Jahre 1901 aufgelösten Stettiner Ziegel-Verkaufsvereinigung.

Bei einem andern, als besonders zuverlässig erkannten, zusammengesetzten Verfahren nimmt man neben einer praktischen Berechnung der Höchstleistung eines Werks durch Probebrand usw. eine buchmäßige Schätzung vor. Bei der zur Ermittlung der tatsächlichen Leistungsfähigkeit nötigen Vergleichung der Ergebnisse dieser beiden Berechnungsarten gilt als Ergebnis der buchmäßigen Schätzung die Durchschnittszahl der letzten drei Jahreslieferungen. Diese kann

*) Tonindustrie-Zeitung, 1900, Nr. 31, Seite 392.

jedoch in ihrer tatsächlichen Höhe nur dann in Rechnung gestellt werden, wenn der Betrieb in drei Jahren unter regelrechten Umständen gearbeitet hat. Jeder Ziegeleibesitzer hat aber in den letzten Jahrzehnten auch ohne Verkaufsvereinigung schon freiwillig seine Erzeugung mehr oder weniger eingeschränkt. Dieser Rechenfehler wird folgendermaßen ausgeglichen: Man setzt die Gesamtlieferung und die Gesamtleistungsfähigkeit aller Ziegeleien des Vertragsgebiets während der der Berechnung untergelegten Jahre zueinander ins Verhältnis. Danach berechnet man in Prozenten die gesamte freiwillig vollzogene Erzeugungseinschränkung. Ergibt sich dann, daß der Gesamtversand in den herangezogenen Jahren beispielsweise nur 50 v. H. der gesamten Leistungsfähigkeit betragen hat, so wird die durchschnittliche Jahresversandziffer doppelt in die Berechnung der Höchstleistung eingestellt.

---

2. Die mit der Einschätzung der Leistungsfähigkeit betrauten Personen.

Den Ziegeleibesitzern selbst wird die Einschätzung ihrer Leistungsfähigkeit nur zuweilen überlassen. Es geschieht dies wohl in den Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die nur wenige Werke umfassen, da man sich in ihnen zumeist mit denkbar großer Sicherheit auf die Richtigkeit einer Selbsteinschätzung verlassen kann. Denn hier vermag meist jeder Ziegeleibesitzer von seinem Berufsgenossen ziemlich genau zu beurteilen, wieviel Ziegel er im Höchstfall herstellen kann. Da man aber trotz dieser gegenseitigen Überwachung leider oft erfahren hat, daß ein Kartellmitglied die Leistungsfähigkeit seines Werkes aus erklärlichen Gründen viel zu hoch angegeben hatte, ist die Anerkennung der Selbsteinschätzung auch dort in der Regel von vornherein von dem Ausfall einer Begutachtung durch einen besondern Ausschuß abhängig gemacht.

In der Regel aber wird die Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe sofort und allein durch einen besondern Ausschuß ermittelt. Dieser Einschätzungsausschuß wird jährlich von

der Versammlung der Ziegeleibesitzer gewählt und bei eintretendem Bedarf von der Geschäftsführung zur Ausübung seiner Tätigkeit berufen. Er besteht zumeist aus drei bis fünf Personen, unter denen mindestens ein Ziegeleibesitzer, ein kaufmännischer Vertreter der Verkaufsstelle als solcher und ein unbeteiligter Sachverständiger ist. Einer durchaus sachlichen und sachgemäßen Einschätzung kommt man auf diesem Wege am nächsten.

Das Ergebnis der Einschätzung bedarf in jedem Fall der Bestätigung durch die Ziegeleibesitzerversammlung. Wenn in ihr irgend jemand gegen den Spruch des Ausschusses Beschwerde erhebt, so findet sehr oft zunächst eine zweite Feststellung durch den zuständigen Ausschuß statt. Wird auch durch die wiederholte Ermittlung eine Verständigung nicht erzielt, so tritt ein Schiedsgericht (Berufungsausschuß) als letzte Instanz in Tätigkeit. Als Schiedsrichter sind stets Mitglieder beider Parteien tätig, sowie besonders noch ein unbeteiligter sachverständiger Obmann. Das Schiedsgericht kann zuweilen auch sofort, also ohne wiederholte Einschätzung des ständigen Ausschusses, um seine Entscheidung angegangen werden. Dem Spruch des Schiedsgerichts muß sich der Beschwerde führende Teil auf jeden Fall fügen. Der einzelne Ziegeleibesitzer erkennt schließlich die ermittelte Leistungsfähigkeit seines Werkes an durch Unterzeichnung des Lieferungsvertrags.

Der Ausschuß wiederholt die Einschätzung der einzelnen Werke in der Regel jährlich. Dies Verfahren ist auf jeden Fall der seltenern einmaligen Einschätzung für die Dauer des Vertrags vorzuziehen. Denn wenn auch dem Gesellschafter eine Ausdehnung seines Unternehmens durch Anlage weiterer Öfen, wie sich zeigen wird, in den meisten Verkaufsvereinigungen untersagt ist, so unterliegt die Inbetriebnahme neuer verbesserter Maschinen oder sonstiger Einrichtungen diesem Verbot doch nur sehr selten. Mit der Einführung solcher Verbesserungen ist aber sehr oft eine Erhöhung der Leistungsfähigkeit des Werks verbunden. Wenn also die Höchstleistung einer Ziegelei nur einmal, bei ihrer Aufnahme in die Gesellschaft, ermittelt wird, so müssen sich

während der Vertragsdauer bei vielen Werken unbedingt Unterschiede einstellen, die aber im Interesse des Kartells auf jeden Fall vermieden werden müssen.

B. Das Verhalten der Ziegel-Verkaufsvereinigungen gegenüber Änderungen in der Leistungsfähigkeit und daraus sich ergebenden Anträgen auf Änderungen in der ursprünglichen Beteiligungsziffer.

Die für ein Kartell so wichtige Frage, wie es sich gegenüber Änderungen in der Leistungsfähigkeit und daraus sich ergebenden Anträgen der Mitglieder auf Änderungen in der ursprünglichen Beteiligungsziffer verhalten soll, hat in den Ziegel-Verkaufsvereinigungen eine für sie besonders kennzeichnende Regelung gefunden.

Eine Änderung in der Leistungsfähigkeit eines Ziegeleibesitzers und ein darauf fußender Antrag auf Änderung der Beteiligungsziffer kann durch drei Vorgänge verursacht werden: erstens durch die Veräußerung oder Verpachtung eines Kartellwerks oder eines Teils von ihm, zweitens durch den Erwerb eines schon vorhandenen, aber außerhalb des Kartells stehenden Werks durch ein Kartellmitglied und drittens durch die Anlage neuer Öfen innerhalb eines Kartellbetriebs.

Wenn ein Mitglied einer Ziegel-Verkaufsvereinigung sein Werk im ganzen oder zum Teil verkaufen oder verpachten und sich dadurch seiner Beteiligungsziffer ganz oder teilweise entäußern will, darf es dies durchweg nur unter der Bedingung tun, daß der Erwerber oder Pächter ausdrücklich auch alle mit dem Besitz der Ziegelei verbundenen Rechte und Pflichten dem Kartell gegenüber übernimmt. Schärfere Verfügungen sind in diesem Falle unnötig. Denn die Höhe der Gesamtbeteiligung des Kartells bleibt bei solchen Handlungen seiner Mitglieder unberührt; es findet vielmehr nur innerhalb ihrer eine Verschiebung einer Teilbeteiligung von einem alten Kartellmitglied auf ein neues statt, deren Umfang von dem Inhalt des Kauf- oder Pachtvertrags abhängt. Nur zuweilen wird die obige Bestimmung noch durch eine Konkurrenz-

klausel verschärft. Diese verbietet einem durch Verkauf oder Verpachtung seines Betriebs ausgeschiedenen Mitglied bei Strafe, während einer vertraglich festgesetzten Zeit nach seinem Austritt zu der Vereinigung irgendwie in Wettbewerb zu treten.

Will aber ein Gesellschafter seine Leistungsfähigkeit und damit seine Beteiligungsziffer durch den Erwerb einer außenstehenden Ziegelei innerhalb des Vertragsgebiets oder durch die Beteiligung an einer solchen erhöhen, so hat er dazu die ausdrückliche Genehmigung des Kartells einzuholen. Diese wird zumeist erteilt, da die Verkaufsvereinigung so ohne Schwierigkeiten und Kämpfe einen Außenseiter beseitigen und den Umfang der von ihr überwachten Ziegelerzeugung erweitern kann. Die Genehmigung wird aber verweigert, wenn die Vereinigung wegen der allgemeinen Lage der Industrie beabsichtigt, selbst das fragliche Werk zur Stilllegung zu erwerben. Nicht gerade selten wird auch von vornherein jeder Ankauf eines Außenwerks und jede Beteiligung an einem solchen verboten. Dann behalten sich wohl die Ziegel-Verkaufsvereinigungen alle diese Geschäfte im stillen für sich selbst vor, um sich die Durchführung ihrer Bestrebungen, namentlich der auf die Regelung der Erzeugung gerichteten, durch Eigenbetriebe, über deren Erzeugung sie rücksichtslos verfügen können, zu erleichtern.

Eine unmittelbare Betriebserweiterung durch die Anlage neuer Öfen schließlich, die am ehesten einen Antrag auf Änderung, und zwar Erhöhung der Beteiligungsziffer veranlassen könnte, haben die Ziegel-Verkaufsvereinigungen ihren Mitgliedern in der Regel unbedingt verboten. Dies scharfe Vorgehen hat seine volle Berechtigung. Denn da heute die gesamte Ziegelindustrie durchschnittlich nur mit knapp 50 v. H. ihrer tatsächlichen Leistungsfähigkeit beschäftigt ist, würden die Ziegelkartelle mit offenen Augen gegen ihre eigentlichen Zwecke arbeiten, wenn sie Kapitalien in Erweiterungen stecken ließen, die nachher doch stilliegen müßten. Daher ist eine solche Betriebserweiterung auf jeden Fall oder wenigstens so lange untersagt, als infolge ungenügender Aufnahmefähigkeit des Markts

Betriebseinschränkungen entweder überhaupt oder mindestens bis zu 30 v. H. notwendig sind. Wo die Anlage neuer Öfen unter bestimmten Bedingungen erlaubt wird und diese Bedingungen erfüllt werden, muß der Unternehmer, der eine Vergrößerung seines Werks beabsichtigt, dies rechtzeitig, d. h. spätestens bis zum Schluß des vorhergehenden Geschäftsjahrs, der Verkaufsstelle anzeigen und zugleich nachweisen, daß er die für die Vergrößerung erforderlichen Einrichtungen auch tatsächlich getroffen hat.

In einzelnen Ziegel-Verkaufsvereinigungen erstreckt sich das Verbot betreffs Erhöhung der Leistungsfähigkeit eines Betriebs auch auf die Anlage neuer Maschinen usw. Ein solches Vorgehen kann aber auf keinen Fall befürwortet werden. Denn mit der Einrichtung neuer Maschinen wird meistens nicht eine ziffernmäßige Erhöhung der Leistungsfähigkeit des Werks, sondern nur eine Verbesserung seines Arbeitsverfahrens im Sinne einer Verbilligung beabsichtigt. Der Ziegeleibesitzer muß aber geradezu bemüht sein, auf diesem Wege die durch die Einschränkung der Erzeugung erhöhten Herstellungskosten wieder auf eine angemessene Höhe herabzuschrauben. Daher geht eine solche Ausdehnung der Bestimmungen über die Neuanlage von Betriebseinrichtungen weit über das zweckmäßige Maß hinaus, abgesehen davon, daß dadurch die Selbständigkeit der Ziegeleibesitzer innerhalb ihres Betriebs mehr als nötig beschnitten wird. —

Die besondere Bedeutung des im vorstehenden erörterten Verhaltens der Ziegel-Verkaufsvereinigungen gegenüber Änderungen in der Leistungsfähigkeit ihrer Mitglieder für den Erfolg ihres Wirkens liegt noch im folgenden: Die Beteiligungsziffern der Mitglieder einer Ziegel-Verkaufsvereinigung werden regelmäßig nicht im Wege des Handelns und Feilschens festgesetzt. Für ihre Höhe sind nie rein äußere Umstände, wie die Lage des Werks zum Markt oder der frühere Abnehmerkreis, maßgebend, sondern stets allein die tatsächliche Leistungsfähigkeit der beitretenden Ziegelei. Durch diese Art ihrer Berechnung werden die Beteiligungen zu festbegrenzten Zahlen gemacht, so daß langwierige Ver-

handlungen und Streitereien um ihre Höhe schon von vornherein vermieden werden. Durch die Vertragsbestimmungen über die Änderungen in der Leistungsfähigkeit der Kartellwerke wird aber diese bedeutsame Einrichtung in der Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen noch vervollkommnet. Denn durch sie wird jede Jagd nach dem Kontingent so beschränkt, daß aus dieser wenigstens dem Bestand des Kartells keine fortwährende Gefahr mehr droht.

II. Die Kontingentierung der Erzeugung.

A. Die Ermittlung des voraussichtlichen Bedarfs und die Festsetzung des jährlichen Gesamtkontingents.

Hat die Ziegel-Verkaufsvereinigung durch die Feststellung der Leistungsfähigkeit ihrer Mitglieder einen maßgebenden Überblick über die mögliche Erzeugungsmenge der Kartellziegeleien bekommen, dann kann sie auch mit Sicherheit und Aussicht auf den gewünschten Erfolg ihr wichtigstes Ziel ins Auge fassen: Angebot und Nachfrage in den von ihren Gesellschaftern hergestellten und dem Kartellvertrag unterworfenen Ziegeleierzeugnissen in Einklang zu bringen. Nun kann aber die Nachfrage gerade in der Ziegelindustrie am wenigsten durch die Unternehmer oder ihre Verkaufsvereinigung auch nur beeinflußt, geschweige denn geregelt werden. Denn es würde beispielsweise kaum gelingen, die Ziegel durch Herabsetzung der Preise verkäuflicher zu machen und so ihren Absatz zu erweitern. Der Umfang der Bautätigkeit hängt von ganz andern Dingen ab als von den Ziegelpreisen. Daher vermag ein Ziegelkartell sein Ziel hauptsächlich nur durch eine einseitige Anpassung des Angebots an die Nachfrage zu erreichen. Diese Anpassung bewirkt es dadurch, daß es seinen Mitgliedern eine dem voraussichtlichen Bedarf entsprechende, von ihm in ihrem Umfang jährlich im voraus festgesetzte Einschränkung der tatsächlichen Leistungsfähigkeit ihrer Betriebe vorschreibt. Dies ist wenigstens das bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen

am meisten gebräuchliche Verfahren, um das Angebot der Nachfrage entsprechend zu regeln*). Da es das Übel der Übererzeugung gleich bei der Wurzel faßt, verspricht es allein dem Streben nach einer endgültigen Regelung der Erzeugung einen wirklichen und dauernden Erfolg. Als das in dieser Kartellfrage den Ziegel-Verkaufsvereinigungen eigentümliche Verfahren soll es auch allein den weitern Ausführungen untergelegt werden**).

Bevor jedoch die Vereinigung die Kontingentierung der möglichen Gesamterzeugung ihrer Mitglieder vornehmen kann, muß sie die voraussichtliche Aufnahmefähigkeit des Ziegelmarkts in der nächsten Betriebszeit untersuchen. Diese Untersuchung ist wohl die schwerste Aufgabe für die Verwaltung einer Ziegel-Verkaufsvereinigung und muß mit großer Umsicht durchgeführt werden. Sie ist aber für ein Ziegelkartell wegen seines örtlich ziemlich eng begrenzten Absatzgebiets doch längst nicht so schwierig, wie für das Kartell einer Ware, deren Markt derartig enge Grenzen nicht kennt.

Die zahlreichen Umstände, die den Ziegelbedarf im Kartellgebiet einer Ziegel-Verkaufsvereinigung während eines Jahres zu beeinflussen vermögen, sind zum Teil allgemeiner oder örtlich nicht gebundener, zum Teil besonderer oder örtlicher Natur.

Die beeinflussenden Umstände allgemeiner oder örtlich nicht gebundener Natur sind in erster Linie die Schwankungen der Wirtschaftslage überhaupt und weiter alles, was mit ihr zusammenhängt oder wiederum durch sie beeinflußt wird, besonders die Lage des Geld- und Hypothekenmarkts.

---

*) Zuweilen überläßt auch die Verkaufsvereinigung die Erzeugungseinschränkung dem eigenen Ermessen der Ziegeleibesitzer, wobei sie auf diese zur Durchführung der gedachten Maßnahme dadurch einen Druck ausübt, daß sie nur ihren tatsächlichen Bedarf aus den kartellierten Ziegeleien zu decken sich verpflichtet.

**) Es wird sich später (S. 44 f) zeigen, daß sich die Einschränkungsverfügung sehr häufig leider nur auf die für den Kartellbezirk bestimmte Menge Ziegel bezieht.

Als besondere oder örtliche, von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage unabhängige Umstände sind beispielsweise die Inangriffnahme von behördlichen Bauten bei sonst ruhiger Marktlage und die Stillegung einer Zeche oder die Verlegung eines bedeutenden Fabrikunternehmens und die dadurch verursachte Abwanderung von Bewohnern jeder Art bei sonst lebhafter Wirtschaftslage anzusehen. Auch Änderungen oder Erweiterungen in der Bauordnung einer Stadt oder Gemeinde und Eingemeindungen von Vororten und Nachbarstädten können unabhängig von der Gesamtlage für den örtlichen Markt einer Ziegel-Verkaufsvereinigung ausschlaggebend werden. Alle diese Ereignisse und Bewegungen in der Wirtschaftslage, auf dem Geldmarkt usw. muß nun die Verwaltung des Kartells genau und aufmerksam verfolgen; sie muß auch Fühlung nehmen mit allen maßgebenden Stellen ihres Bezirks, um sich am Schluß des Jahres von der voraussichtlichen Aufnahmefähigkeit des Ziegelmarkts in der neuen Betriebszeit ein genaues Bild machen zu können.

Da aber z. B. in einer Großstadt, die dann meistens auch den Mittelpunkt des Vertragsgebiets einer Ziegel-Verkaufsvereinigung bildet, das wirtschaftliche Leben stets viel häufigern Schwankungen unterworfen ist als etwa im ganzen Staat, und die Bautätigkeit in der Stadt auch von andern Umständen abhängt als die auf dem Lande, liegt immer die Gefahr nahe, daß die Verkaufsstelle bei ihrer Erkundung des Markts in irgendeinem Punkte etwas versieht. Daher werden oft noch die Kartellmitglieder vertraglich verpflichtet, die Verwaltung bei ihrer Ermittlung des voraussichtlichen Bedarfs zu unterstützen: sie müssen „alle für die Gesellschaft wichtigen Wahrnehmungen sofort zu ihrer Kenntnis bringen, insbesondere ihr geplante Bauten, Ausschreibungen, Wettbewerbsangebote und dergleichen mitteilen.“*) Die Entscheidung und Verantwortung liegt aber auf jeden Fall bei der Verwaltung der Verkaufsstelle. Daher

*) Vgl.: § 12, 2 des Lieferungsvertrags der Backsteinverkaufsstelle Darmstadt, Gesellschaft m. b. H., in Darmstadt.

werden an ihre Geschäftskenntnisse unter Umständen hohe Ansprüche gestellt. Von der größern oder geringern Befähigung der Geschäftsführung kann möglicherweise Wohl und Wehe aller beteiligten Ziegeleibesitzer abhängen. Ist der voraussichtliche Bedarf zu hoch geschätzt worden und werden nun zu viel Ziegel auf den Markt gebracht, so muß dies Zuviel trotz Verkaufsvereinigung und durch sie auf die Preislage drücken. Überrascht aber der Baumarkt, und geht die tatsächliche Nachfrage über die veranschlagte Menge hinaus, dann entsteht einerseits die Gefahr, daß der Ziegelmangel und die durch ihn erhöhten Preise Neugründungen von Ziegeleien veranlassen und Ersatzbaustoffen ihr Eindringen in den Kundenkreis des Kartells erleichtern. Anderseits ergibt sich auch die Möglichkeit, daß die Abnehmer Ziegel von Außenseitern oder auswärtigen Ziegeleien beziehen. Dabei kann die Kundschaft sich aber an diese Mitbewerber der Verkaufsvereinigung gewöhnen, ihr verloren gehen und so nicht nur eine augenblickliche, sondern auch eine dauernde Schädigung des Kartells herbeiführen. Auch wenn dann im letzten Fall die Lieferungen durch die Verkaufsstelle vermittelt werden, kann doch für die kartellierten Ziegeleibesitzer ein Schaden niemals ganz ausbleiben. Wie die Ziegel-Verkaufsvereinigungen den gefährlichen Folgen einer Überschätzung oder Unterschätzung des zukünftigen Bedarfs nach Möglichkeit zu entgehen versuchen, wird übrigens sogleich gezeigt werden.

Gemäß dem Bilde, das sich die Verwaltung von dem erwarteten Bedarf des kommenden Geschäftsjahrs nach den mannigfachen Anzeichen gemacht hat, schlägt sie in einer ordentlichen Hauptversammlung den Ziegeleibesitzern den Prozentsatz der gesamten Leistungsfähigkeit zur Genehmigung vor, mit dem in der neuen Betriebszeit gearbeitet werden soll. Für den Fall nun, daß die Aufnahmefähigkeit des Markts überschätzt worden ist und sich im Laufe des Jahrs ein Minderbedarf herausstellt, behalten sich die einen Ziegel-Verkaufsvereinigungen das Recht vor, während der Campagne noch eine weitere Einschränkung der Erzeugung verfügen zu dürfen. Bei andern Vereinigungen hingegen gilt der

Grundsatz, den Gesamtrückstand in der veranschlagten Erzeugung des einen Jahrs auf die nächstjährige Erzeugungsmenge zu verrechnen. In ihrer Wirkung bedeuten beide Bestimmungen das gleiche.

Im umgekehrten Fall, d. h. wenn die Marktlage unterschätzt worden ist und sich im Laufe des Jahrs ein Mehrbedarf geltend macht, wird in der Regel die veranschlagte Erzeugungsmenge oder das Gesamtkontingent entsprechend der vermehrten Nachfrage erhöht; denn den meisten Ziegeleibesitzern ist es ohne Schwierigkeiten möglich, ihre Erzeugung noch nachträglich zu steigern. Ist dies aber nicht oder nicht mehr möglich, was vor allem eintreten kann, wenn sich noch gegen Schluß der Bauzeit Überraschungen auf dem Baumarkt einstellen, so wird versucht, nach Möglichkeit die Ziegel durch die Verkaufsstelle zu Lasten ihrer Mitglieder von Außenseitern oder von auswärtigen Ziegeleien anzukaufen. Dieser Ankauf muß allenfalls mit Verlust durchgeführt werden, wenn man die besprochenen größern, weil dauernden Schädigungen der Kartellmitglieder verhüten will. —

Mit der Beurteilung des Ziegelmarkts nimmt die Ziegel-Verkaufsvereinigung ihren Mitgliedern einen Teil ihrer geschäftlichen Tätigkeit ab, dessen Last sie früher, wenn überhaupt, meistens schwer drückte. Ja, es war dem alleinstehenden Ziegeleibesitzer wohl in der Regel gar nicht möglich, die wirtschaftliche Lage der kommenden Bauzeit im voraus so zu erkennen, daß er seiner Erzeugung für diese Zeit von vornherein eine einigermaßen richtige Berechnung unterlegen konnte. Daher ist der Dienst, den die Ziegel-Verkaufsvereinigungen mit der Erkundung des Baumarkts der gesamten Ziegelindustrie erweisen, in seiner Bedeutung kaum zu überschätzen.

B. Die Verteilung des Gesamtkontingents unter die Ziegeleibesitzer oder die Festsetzung der Lieferberechtigung der einzelnen Kartellmitglieder.

1. Begriff und Umfang der „Lieferberechtigung".

Nachdem das Gesamtkontingent der dem Kartell angeschlossenen Ziegeleien veranschlagt und festgelegt worden ist, wird es unter die einzelnen Mitglieder prozentisch verteilt, wobei in der Regel die Beteiligungsziffer den Maßstab abgibt. Da diese der eingeschätzten Höchstleistung gleich ist, so trifft die verfügte Einschränkung der gesamten Erzeugung in gleicher Weise die jeweilige Leistungsfähigkeit der einzelnen Werke.

Der jährliche prozentische Anteil des einzelnen Ziegeleibesitzers am Gesamtkontingent, oder anders gesagt: der der allgemeinen Erzeugungseinschränkung entsprechende Prozentsatz seiner Beteiligungsziffer wird in der Regel „Lieferberechtigung"*) genannt. Diese Bezeichnung erklärt sich so, daß die „Lieferberechtigung" die Höchstmenge bedeutet, zu deren Lieferung an die Verkaufsstelle das Kartellmitglied berechtigt ist.

Eine vom Kontingent unabhängige, dagegen durch den vorjährigen Versand bedingte Ergänzung erfährt die eben umrissene Lieferberechtigung zumeist noch durch die sogenannte „nachholungsberechtigte Menge". Diese Menge kann dort, wo die Ziegel-Verkaufsvereinigung sich für den Fall, daß im Laufe der Bauzeit der Ziegelbedarf hinter den Erwartungen zurückbleibt, eine weitere Einschränkung der ursprünglichen Lieferberechtigung vorbehält, allein aus einer etwaigen tatsächlichen Minderlieferung des einzelnen Mitglieds bestehen. Diese Minderlieferung des einzelnen ist

*) Zuweilen auch, vom Standpunkt der Verkaufsvereinigung aus, „Lieferverpflichtung". — Auch bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die die Betriebseinschränkung ihren Mitgliedern selbst überlassen (vgl. S. 35, Anm.), gibt es eine „Lieferberechtigung". Ihre Höhe ergibt sich dort aber erst am Schluß des Jahrs. Sie bedeutet dann den tatsächlichen Anteil des einzelnen Kartellgenossen am Gesamtversand nach Maßgabe seiner Beteiligungsziffer.

im übrigen streng zu unterscheiden von dem Abnahmerückstand der Vereinigung im ganzen. Liegt dem ersten Begriff die wirklich zum Versand gekommene Ziegelmenge zugrunde, so ist der zweite nur im Verhältnis zur gesamten, ursprünglich als voraussichtlicher Bedarf veranschlagten Menge, d. h. zum Gesamtkontingent zu verstehen.

Mehr aber, als im vorliegenden Fall, bedeutet die nachholungsberechtigte Menge dann, wenn die Ziegel-Verkaufsvereinigung die in einem Jahre übriggebliebenen Ziegel auf das Kontingent des nächsten Jahres verrechnet. Dann wird die nachholungsberechtigte Menge gebildet aus einem prozentischen Anteil am Gesamtrückstand aus dem Gesamtkontingent des vorigen Jahres zuzüglich einer etwaigen prozentischen Minderlieferung oder abzüglich einer etwaigen prozentischen Mehrlieferung, in der der eine Kartellgenosse sich den andern gegenüber in Vergleichung zum prozentischen Anteil am tatsächlichen vorjährigen Absatz befindet. In Vergleichung zu seiner Lieferberechtigung kann dabei auch der Ziegeleibesitzer, der sich gegenüber seinen Kartellgenossen in einer prozentischen Mehrlieferung befindet, tatsächlich in einer Minderlieferung sein. Über die Minder- und Mehrlieferung ist an späterer Stelle noch ausführlicher zu sprechen.

Einige Ziegel-Verkaufsvereinigungen begnügen sich übrigens nicht damit, die Lieferberechtigung der einzelnen Werke für das ganze Jahr festzusetzen, sondern sie zerlegen diese noch in monatliche Teilmengen. Diese Bestimmungen spielen, wie sich jeweilig zeigen wird, noch in mancher Hinsicht eine große Rolle.

Neu beitretende Ziegeleien haben im Jahre ihres Beitritts stets nur im Verhältnis der noch laufenden Monate Anspruch auf Teilnahme an der gesamten Erzeugungs- oder Absatzmenge. —

Bis hierher ist stets angenommen worden, daß die prozentische Verteilung des gesamten Kontingents unter die Ziegeleibesitzer völlig gleichmäßig im Verhältnis zu ihrer festgestellten Leistungsfähigkeit geschähe. Dies ist die einfachste Lösung der Frage, wie die Verteilung überhaupt vorzunehmen sei.

Erste stillschweigende Voraussetzung dabei ist aber, daß man sich darauf verlassen kann, daß die ermittelte Höchstleistung auch der tatsächlichen Leistungsfähigkeit entspricht. Das kann man heute allerdings in den meisten Fällen ohne Bedenken tun; denn die Verfahren zur Einschätzung der Werke sind durch die Zusammensetzung mehrerer Ermittlungsarten, allenfalls auch lediglich durch langjährige Erfahrungen so vervollkommnet worden und damit so zuverlässig geworden, daß dabei kaum noch eine merkliche Schädigung eines einzelnen Kartellmitglieds unterlaufen kann. Aber so lange, wie man in den einzelnen Ermittlungsverfahren noch keine genügenden Erfahrungen besaß, bildete es keine Ausnahme, daß bei einer völlig gleichmäßigen Betriebseinschränkung aller Ziegeleien ein Werk infolge irrtümlich zu niedriger Einschätzung nunmehr in seinem Absatz so beschnitten wurde, daß sein wirtschaftlicher Bestand gefährdet wurde. Dagegen genoß vielleicht der Nachbar wegen verhältnismäßig zu hoher Einschätzungsziffer trotz Erzeugungseinschränkung noch den vollen oder doch annähernd möglichen Absatz wie vorher. Wie man diesen Fehler gleich bei der Einschätzung zu vermeiden versucht hat, ist schon gezeigt worden. Dort aber, wo man ihm nicht schon vorher irgendwie entgehen konnte, mußte man wenigstens bei eintretender Erzeugungseinschränkung davon absehen, das Gesamtkontingent völlig den Beteiligungsziffern entsprechend zu verteilen. Wenn z. B. die Leistungsfähigkeit nur nach dem Aufmaß des Ofens berechnet worden war, mußte man bei der Bemessung der Lieferberechtigung Einbußen berücksichtigen, die die eingeschätzte Höchstleistung eines Werkes vielleicht durch die ungünstige Lage der Trockenplätze oder durch die weniger gute und daher schwerer zu verarbeitende Beschaffenheit des Tons erleiden konnte. Dies geschah dann dadurch, daß man den Prozentsatz der Betriebseinschränkung entsprechend verminderte.

Eine völlig der Beteiligungsziffer entsprechende Verteilung des Gesamtkontingents hat man ferner dort für unzweckmäßig oder sogar ungerecht gehalten, wo die Kartellwerke sehr verschieden groß waren. Man war sich be-

wußt, daß ohne Zweifel große Betriebe billiger als kleine arbeiten könnten, und daß daher Ziegeleien mit einer Erzeugung von etwa 20 Millionen Ziegeln durch eine Beschränkung der Ausnutzungsmöglichkeit ihrer Anlagen weniger hart getroffen würden, als solche mit einer Erzeugung von etwa 2 Millionen. Deshalb erwog man, ob man nicht besser das Verhältnis der Herstellungskosten der einzelnen Werke zueinander genau berechnen und danach die prozentische Gesamteinschränkung staffelweise verteilen sollte; oder ob man wenigstens für alle Betriebe eine Höchstgrenze ihrer Erzeugung vereinbaren und den Werken mit einer größern Leistungsfähigkeit eine um einen festen Satz höhere Einschränkung auferlegen sollte. Schließlich hat man zum Schutz der kleinern Unternehmen gegen Schädigungen größrer Betriebseinschränkungen wohl auch dies oder ähnliches bestimmt: die Erzeugungseinschränkung soll so lange, wie sie 25 v. H. der Gesamterzeugung nicht übersteigt, nach den Beteiligungsziffern verteilt werden; ist sie aber größer vorgesehen, so soll jedem Ziegeleibesitzer zunächst eine für jeden gleiche Anzahl Ziegel zugestanden und erst für den Rest der Beteiligung eine anteilmäßige Verteilung der Einschränkung vorgenommen werden.

Doch auch eine Beachtung der Größenunterschiede bei der Verteilung der Kontingente ist heute ebenso, wie eine Berücksichtigung der tatsächlichen Leistungsfähigkeit in Vergleichung zur eingeschätzten, von der oben die Rede war, allermeist unnötig, da im Umfang der Werke eines Kartellbezirks kaum noch für diese Frage bemerkenswerte Unterschiede bestehen.

So ist zurzeit die prozentische Verteilung des Gesamtkontingents gemäß den Beteiligungsziffern nicht nur die einfachste, sondern auch fast in jedem Fall die am meisten angebrachte Art der Verteilung; sie wird daher auch fast durchweg angewandt. —

Bei eintretendem Mehr- oder Minderbedarf während der Bauzeit wird auch die Lieferberechtigung der einzelnen Ziegeleibesitzer ebenso, wie das Gesamtkontingent unter gleichen Umständen, prozentisch erhöht oder vermindert.

Wenn die prozentische Verteilung eines Mehrbedarfs unzweckmäßig oder unausführbar scheint, wird die Erhöhung der Lieferberechtigung nach den Vorschlägen und Wünschen der Kartellmitglieder vorgenommen. Eine Verminderung der Lieferberechtigung ist ebenso, wie eine des Gesamtkontingents, dort ohne Bedeutung, wo ein Rückstand im veranschlagten Gesamtabsatz bei der Festsetzung der nächstjährigen Lieferberechtigung entsprechend berücksichtigt wird*).

---

2. Die Verpflichtung des einzelnen Ziegeleibesitzers zur Herstellung seiner Lieferberechtigung.

Nach der Zuteilung der Einzelkontingente an die Ziegeleibesitzer fragt es sich weiter: muß das Kartellmitglied ebensoviel herstellen, wie seiner Lieferberechtigung entspricht, oder darf seine Erzeugung auch darunter bleiben oder sogar darüber hinausgehen?**)

In den Lieferungsverträgen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen finden wir alle drei Fälle vertreten. Einer zweckmäßigen Regelung der Erzeugung kommt aber nur die Ziegel-Verkaufsvereinigung so nahe wie möglich, die jedes Mitglied vertraglich verpflichtet, ebensoviel, aber auch nur so viel Ziegel herzustellen, wie seinem prozentischen Anteil am Gesamtkontingent entspricht.

Ist der einzelne Ziegeleibesitzer nicht unbedingt zur Herstellung seiner Lieferberechtigung verpflichtet†), so fällt zum Beispiel die Bürgschaft für einen festen angemessenen Lagerbestand fort. Sein Mangel verursacht zunächst nur vor-

*) Vgl. dazu die Bemerkung über die „nachholungsberechtigten Mengen“ auf Seite 39.

**) Die letzten beiden Fälle sind nicht zu verwechseln mit dem oben (S. 35) erwähnten, daß die Ziegel-Verkaufsvereinigung überhaupt keine Einschränkung verfügt und sich nur zur Abnahme ihres tatsächlichen Bedarfs verpflichtet.

†) Hier soll nur von den Fällen die Rede sein, wo ein tatsächlicher Ausfall an hergestellten Ziegeln stattfindet. Die Frage der Übertragung der Lieferberechtigung an einen Kartellgenossen wird in einem besondern Abschnitt besprochen werden.

übergehende Schwierigkeiten im Absatz. Bei längerer Dauer aber kann er auch zu allen den viel empfindlichern Schädigungen des Kartells führen, die sonst nur ein unerwarteter Mehrbedarf unter Umständen mit sich bringt. Ferner darf, wenn die Kartellmitglieder keine bestimmte Menge herstellen müssen, jedes von ihnen ohne Umstände in einem Jahr mit verhältnismäßig ungünstigen Herstellungsbedingungen seinen Betrieb noch mehr einschränken, als es verfügt worden ist. Dadurch kann aber ebenfalls die Mehrzahl der Kartellgenossen beträchtlich geschädigt werden. Denn die Mindererzeugung*) eines Jahrs darf in diesem Fall im folgenden Jahr nachgeholt werden, so daß die Verkaufsvereinigung die nächstjährige Lieferberechtigung jenes Mitglieds, die vielleicht nun unter dem Zeichen günstiger Herstellungsbedingungen steht, zwar rechtmäßig, aber zu Lasten der der andern Ziegeleibesitzer erhöhen muß. Diesen Nachteil für die andern Kartellgenossen kann der Vorteil, den diese im vorhergehenden Jahr aus einer Erhöhung ihrer Lieferberechtigung infolge des Ausfalls der Erzeugung des mindererzeugenden Mitglieds genossen haben, meist kaum ausgleichen, da sie in diesem Jahre ja mit verhältnismäßig hohen Herstellungskosten haben arbeiten müssen. Etwas andres ist es, wenn die Verkaufsvereinigung in Ausnahmefällen, etwa wenn in einem Jahre ganz außergewöhnlich schlechte Absatzverhältnisse herrschen, den freiwilligen Verzicht auf Erzeugung anheimstellt. Ein solcher Verzicht kann dann sogar zum großen Segen für die Gesamtheit ausschlagen. Die Verkaufsstelle gewährt unter solchen Umständen dem Verzichtenden wohl auch noch eine Entschädigung als Entgelt für Zinsverlust.

Noch weniger als der eben besprochene Grundsatz entspricht der der „freien Erzeugung“ dem eigentlichen Zweck der Kontingentierung. Diese kann nämlich ihr Ziel, die Beseitigung der Übererzeugung, durchschlagend nie erreichen,

*) Diese freiwillige Mindererzeugung darf nicht verwechselt werden mit der Minderlieferung, die durch die Verteilung der Aufträge durch die Verkaufsstelle erwachsen kann.

wenn sie sozusagen nur einer Kontingentierung der Ankaufsmenge gleichkommt, im übrigen aber den kartellierten Ziegeleibesitzern in der Menge der herzustellenden Waren freie Hand läßt.

Man führt für die Freigabe der Erzeugung vor allem zwei Gründe an. Erstens behielten so die Mitglieder die Möglichkeit, ihre Anlagen voll auszunutzen, und zweitens könnten sie ja die rechtmäßige Übererzeugung ohne Schaden, höchstens noch zum Vorteil der Gesamtheit, nach auswärts absetzen.

Die verringerte Möglichkeit der vollen Ausnutzung der Leistungsfähigkeit soll aber schon durch angemessene höhere Preise, durch die Ersparnis an geschäftlichen Tätigkeiten, an Fuhrlohn usw. hinreichend ausgeglichen werden. Dieser Ausgleich kann höchstens ausbleiben, wenn die Einschränkung über das zuträgliche Maß hinausgeht; dann läßt sich aber ein Ziegelkartell überhaupt nicht mehr aufrecht halten.

Eine Freigabe des Verkaufs nach auswärts aber leistet zweifellos einer Fortsetzung des Wettbewerbkampfs unter den Kartellmitgliedern an den Grenzen des Vertragsgebiets Vorschub. Doch auch dort sollte die Jagd nach Aufträgen mit allen Mitteln vermieden werden. Wie dies am besten durch die Übernahme der Außenverkäufe durch die Verkaufsstelle und dementsprechend durch ihre Anrechnung auf die Lieferberechtigung des ausführenden Mitglieds geschehen kann, davon wird noch bei der Besprechung der Außenverkäufe die Rede sein.

Während also diese beiden Gründe für die „freie Erzeugung“ nicht als berechtigt anerkannt werden können, darf aber auch die Bedeutung der Ansammlung von Lagervorräten sowohl für die einzelnen Kartellgenossen wie auch für die Vereinigung im ganzen nicht unterschätzt werden. Die Wirkungen, die große Lagerbestände auf die Kartellgenossen ausüben, sind hauptsächlich moralischer Art. Schon die Rückstände aus dem Kontingent sind bei der bekannten schwierigen Wirtschaftslage der gesamten Ziegelindustrie in ihren Verkaufsvereinigungen meist sehr groß. Sie müssen aber durch die Freigabe der ganzen

Erzeugung noch bedeutend vermehrt werden, da es nur sehr selten gelingt, die rechtmäßige Übererzeugung außerhalb des Vertragsgebiets restlos unterzubringen. Wer will aber leugnen, daß fortgesetzt sich vermehrende Ziegelbestände in den Ziegeleibesitzern Unlustgefühle im höchsten Maße wecken müssen? Sie müssen schließlich die Arbeit bezahlen, und die großen Lager verursachen weitere Kosten für sie. So entsteht die Gefahr, daß einzelne Mitglieder sich verleiten lassen, Ziegel vertragswidrig unter dem Mindestpreis auf eigene Faust zu verkaufen, oder sogar kurzerhand aus dem Kartell auszutreten. Solchen Gedanken aber, die zudem meist der Anfang vom Ende der Vereinigung überhaupt sind, muß auf jeden Fall vorgebeugt werden, und das geschieht mit am besten durch das Verbot einer Erzeugung über die ankaufsberechtigte Menge hinaus.

Auf die Verkaufsvereinigung als solche aber wirken große Lagerbestände dadurch ungünstig, daß sie möglicherweise ihre Preispolitik belasten. Denn wenn am Schluß des Jahrs große Vorräte vorhanden sind, läßt sich die Verwaltung durch die Kartellgenossen allenfalls beeinflussen, die Preise herabzusetzen, wenn auch zunächst einmal nur für das Frühjahr des neuen Jahrs. Abgesehen davon aber, daß solche Bestrebungen überhaupt auf irrigen Vorstellungen beruhen (vgl. Seite 34), kann auch der Versuch, die Preise im Laufe des Jahres wieder zu erhöhen, stets nur mit großen Schwierigkeiten durchgeführt werden. Daher scheint auch aus diesem Grund eine strenge Begrenzung der herstellungsberechtigten Menge durchaus geboten.

Nur in zwei Ausnahmefällen dürfte die „freie Erzeugung" zulässig sein: erstens, wenn die Verkaufsvereinigung es mit einer größern Anzahl von Außenseitern zu tun hat, und sie durch Überschwemmung des Markts mit Ziegeln die Preise derartig und so lange drücken will, bis die außenstehenden Ziegeleien ihren Beitritt erklärt haben; zweitens, wenn bei Ablauf des Kartellvertrags die Auflösung der Vereinigung befürchtet wird und die kartellierten Ziegeleibesitzer sich schon vorher zu schärfstem Wettbewerb mit den Außenseitern rüsten wollen.

3. Die Bedingungen für die Übertragung einer Lieferberechtigung.

Die Übertragung der Lieferberechtigung im ganzen oder zum Teil an einen Kartellgenossen ist unter bestimmten Voraussetzungen in der Regel statthaft, jedoch — mit ganz wenigen Ausnahmen — nur mit Genehmigung der Verkaufsvereinigung oder ihres befugten Organs, des Aufsichtsrats oder der Hauptversammlung. Ohne Genehmigung darf die Abtretung meist entweder nur bis zu einer bestimmten Höhe oder so lange erfolgen, wie die Lieferberechtigung weniger als die Hälfte der Beteiligungsziffer ausmacht.

Wo die Genehmigung zur Übertragung eingeholt werden muß, wird sie zumeist nur erteilt, wenn durch die übertragene Menge die Beteiligungsziffer des den Anteil übernehmenden Ziegeleibesitzers nicht überschritten wird. Manchmal muß ferner noch das Mitglied, das die Übertragung beabsichtigt, an sich in der Lage sein, seine voraussichtliche Lieferberechtigung selbst herzustellen. Damit will man offenbar mittelbar erreichen, daß dort, wo eine dauernde Stillegung des Betriebs unbedingt erforderlich ist, diese auch tatsächlich zu Frommen der Gesamtheit durchgeführt und nicht durch eine finanziell günstigere Übertragung umgangen wird. Aus demselben Grund wird die Genehmigung stets auch nur für ein Jahr erteilt.

Die Übertragung kann unentgeltlich oder entgeltlich geschehen. Im zweiten Fall erhält das übertragende Mitglied zu Lasten derer, deren Lieferberechtigung durch die Übertragung erhöht wird, vom Kartell eine Entschädigung, die etwa einem angemessenen Verdienst an den übertragenen Ziegeln entspricht.

Die Genehmigung der Übertragung ist bei Erfüllung der etwaigen Voraussetzungen spätestens bis Ende des Jahres, aber möglichst vor der Festsetzung der nächstjährigen Lieferberechtigungen schriftlich von der Geschäftsstelle einzuholen.

Nach dem, wie gegenwärtig die Bestimmungen über die Übertragung einer Lieferberechtigung in der Regel gehandhabt werden, scheint man hauptsächlich nur die beiden folgenden Fälle als eine Abtretung rechtfertigend zu be-

trachten. Erstens wird die Übertragung der Lieferberechtigung einem Ziegeleibesitzer dann erlaubt, wenn er zurzeit aus irgendwelchen persönlichen oder wirtschaftlichen Gründen beabsichtigt, seine Ziegelei zwar weiter in Betrieb zu halten, aber den rein kaufmännischen Teil von seinem Unternehmen abzutrennen und mit dem eines kartellierten Werks zu vereinigen. Zweitens, und das ist der wichtigere Fall, erscheint der Ziegeleibesitzer zur Übertragung berechtigt, wenn in einem Jahr gerade für ihn die Herstellungsbedingungen besonders ungünstig sind. Dies kann beispielsweise eintreten, wenn eine so hohe Betriebseinschränkung verfügt worden ist, daß er wegen verhältnismäßiger Erhöhung der Herstellungskosten nur noch mit Verlust arbeiten könnte, oder wenn seine Ziegelei in Vergleichung zu denen der andern Mitglieder zum diesjährigen wichtigsten Bezirk der Bautätigkeit so ungünstig liegt, daß ihm durch ausnahmsweise hohe Frachtkosten Verluste erwachsen müßten. Im Gegensatz zum ersten Fall findet dabei also eine, wenn auch stets nur vorübergehende Stillegung*) des ganzen Betriebs oder eines Teils von ihm statt.

Der Fall aber, daß der Ziegeleibesitzer durch ein vom Kartell anerkanntes vorübergehendes Betriebshindernis in der Erzeugung gestört wird, ist für die Möglichkeit einer Übertragung nur selten vorgesehen. Aber auch diesen Umstand sollten alle Ziegel-Verkaufsvereinigungen als entscheidend für die Genehmigung einer Übertragung der Lieferberechtigung annehmen. Wenn man dies bis heute noch nicht allgemein tut, so erklärt sich das vielleicht hieraus: Es ist ein Kartellgrundsatz, die Selbständigkeit der Mitglieder, die schon sowieso durch zahlreiche beengende Bestimmungen empfindlich beschnitten ist, wenigstens insofern unberührt zu lassen, als die einzelnen Genossen innerhalb ihrer Werke nach Möglichkeit ihre eignen Herren bleiben sollen. Dies geschieht allerdings nur sozusagen in negativem Sinne, da ihnen allein die Gefahr im eignen Betriebe selbst zu tragen überlassen bleibt. Wie

*) Betreffs dauernder Stillegung eines Betriebs vergleiche unten, Seite 49 ff.

weit sich dieser Grundsatz mit dem verträgt, jedes Kartellmitglied in seinem wirtschaftlichen Bestand nach Möglichkeit zu schützen, bleibe dahingestellt.

---

4. Die dauernde Stillegung einzelner Kartellwerke.

Eine dauernde Stillegung einzelner Kartellwerke ist in den Satzungen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen als Zweck der Gesellschaft offen nur sehr selten angegeben. Meistens liegt aber der Gedanke daran in der Bestimmung versteckt, daß die Verkaufsstelle zum Ankauf von Ziegeleien berechtigt ist, soweit ihr das zur Förderung des Gesellschaftszwecks tunlich scheint. Gänzlich unverblümt ging darin nur das derzeitige Märkische Ziegelsyndikat in Berlin vor. In seinen Satzungen hieß es: „Der Vorstand hat die Pflicht, mit einzelnen Genossen über die Stillegung ihrer Betriebe zu verhandeln und mit ihnen entsprechende Verträge zu schließen, die der Genehmigung des Aufsichtsrats bedürfen.“*)

Eine Stillegung kann für eine Ziegelei dann in Betracht kommen, wenn sich für sie eine allgemeine und prozentische Erzeugungseinschränkung ihrer zu hohen Herstellungskosten und vielleicht sogar verminderten Leistungsfähigkeit wegen nur unter großen Ungerechtigkeiten durchführen läßt. Hohe Herstellungskosten und verminderte Leistungsfähigkeit können verursacht werden sowohl durch ein rückständiges Herstellungsverfahren wie auch durch besonders große Unreinheit des Rohstoffs und sonstige den Betrieb belastende Umstände, wie schwierige Abraumbewegung oder kostspielige Bewältigung des Tongrubenwassers usw. Wo sich also unter den Kartellwerken einzelne Ziegeleien mit veralteten Einrichtungen befinden und ihre Eigentümer finanziell zu schwach sind, um darin Abhilfe zu schaffen, oder wo irgendwelche Schwierigkeiten bei oder auch neben der Herstellung selbst den Betrieb unlohnend machen, da können und müssen die

*) Artikel 7 der Geschäftsordnung des Märkischen Ziegel-Syndikats, e. G. m. b. H., Berlin 1910.

Ziegel-Verkaufsvereinigungen ohne Bedenken die Besitzer der betreffenden Ziegeleien ernstlich zu bestimmen versuchen, gegen eine angemessene Entschädigung ihren Betrieb ruhen zu lassen*).

Mehr noch als bisher sollten und müssen die Ziegelkartelle angesichts der nicht endenwollenden Übererzeugung den Grundsatz ins Auge fassen: „volle Ausnutzung der Betriebe, die infolge ihrer günstigen Lage und zeitgemäßen Betriebseinrichtungen am billigsten arbeiten und der Güte nach die bessern Ziegel herstellen, und vollständige Stillegung der Betriebe, die mit ungünstigen Tonverhältnissen, veralteten Betriebseinrichtungen und mit geringer Güte ihrer Erzeugnisse zu rechnen haben.“**) Daß die strengste Durchführung dieses Grundsatzes im Wohle nicht nur der Ziegel-Verkaufsvereinigungen, sondern auch der Ziegelindustrie überhaupt liegen würde, braucht bei der schon Jahrzehnte währenden großen Notlage des Ziegeleigewerbes hier nicht weiter ausgeführt zu werden.

*) Vgl. über die Frage der Stillegung den ausführlichen Vortrag des Herrn Ziegeleibesitzers Jaesrich im Märkischen Ziegeleibesitzerbund, Berlin (Tonindustrie-Zeitung, Jahrgang 34, 1910, Seite 997 ff.).

**) Deutsche Töpfer- und Ziegler-Zeitung, Jahrgang 41 (1910), Seite 499.

2. Abschnitt.

Die Regelung der Preise.

I. Der Mindestpreis.

Neben der Kontingentierung der Erzeugung hat die Ziegel-Verkaufsvereinigung als weitere Vorbedingung für eine zweckmäßige Durchführung des gemeinsamen Vertriebs der von ihr kartellierten Ziegeleierzeugnisse ihrer Mitglieder noch eine zweite Aufgabe, die oben kurz gleichmäßige Regelung der Preise genannt worden ist, zu erfüllen. Zu diesem Zweck setzt sie im voraus vertraglich für die Ziegelpreise eine allgemein gültige feste Grenze nach unten hin, d. h. Mindestpreise fest. Diese Mindestpreise gelten aber bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen weniger für den Verkauf der Ziegel durch die Verkaufsstelle an die Abnehmer als vielmehr für die Abrechnung der Geschäftsabschlüsse zwischen der Verkaufsstelle und den Lieferanten. Bei einer Besprechung der Mindestpreise der Ziegel-Verkaufsvereinigungen sind daher hauptsächlich die unterscheidenden Merkmale zu betrachten, die sie als Mindest-Verrechnungspreise gegeneinander aufweisen.

A. Die verschiedenen Arten von Mindestpreisen.

Der vereinbarte Mindestpreis als Verrechnungspreis ist bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen entweder ein Ankaufspreis, und zwar entweder ein Netto-Ankaufspreis oder ein

Brutto-Ankaufspreis, oder ein Verkaufspreis. Auch dieser Verkaufspreis dient an seinem Platz hauptsächlich als Grundpreis für die Abrechnung über die gelieferten Mengen.

---

1. Der Ankaufspreis als Mindestpreis.

a) Der Netto-Ankaufspreis als Mindestpreis.

Der Netto-Ankaufspreis ist der Preis, den die Verkaufsstelle dem einzelnen Kartellmitglied für seine Ziegellieferungen ab Ofen mindestens zahlt. Er setzt sich zusammen aus einem Durchschnitts-Herstellungspreis oder Durchschnitts-Ofenpreis, d. h. dem durchschnittlichen reinen Wert der Ziegel am Ofen, und einem mäßigen Zuschlag auf diesen, der sozusagen ein Abschlag auf den beim Verkauf erwarteten Gewinn ist. Die voraussichtliche Höhe des erwarteten Gewinns wird berechnet nach den im letzten Jahr erzielten Verkaufspreisen und ihrer wahrscheinlichen Bewegung nach oben oder unten, soweit sich diese aus der Wirtschaftslage voraussehen läßt.

Durch den Zuschlag sichert die Verkaufsvereinigung jedem Ziegeleibesitzer von vornherein einen bestimmten Gewinn an seinem Absatz. Dieser Gewinnanteil wird allerdings meist sehr knapp berechnet. (Die Gründe dafür sind unten noch zu erörtern.) Bei großen Verschiedenheiten in der Beschaffenheit der Ziegel ist der Zuschlag nur für Durchschnittsziegel ein fester, während im übrigen die Verkaufsstelle für bessere Ziegel mehr, für schlechtere weniger berechnen kann.

Die einheitliche Festsetzung des Netto-Ankaufspreises auf Grund eines Durchschnitts-Herstellungspreises macht es der Verkaufsstelle möglich, auch den tatsächlichen Verkaufspreis wenigstens zunächst einmal a b O f e n für alle Lieferungen, ganz gleich, wer sie ausführt, jeweilig einheitlich anzusetzen, ohne dabei den Grundsatz zu verletzen, jedem Lieferanten für jedes Tausend Ziegel zu gleicher Zeit auch den gleichen Gewinn anrechnen zu können.

Jede Ziegel-Verkaufsvereinigung strebt aber weiter dahin, auch a n j e d e r B a u s t e l l e zur gleichen Zeit alle gleichwertigen Lieferungen zum gleichen Preis verkaufen zu können. Denn durch die Schaffung eines Einheitspreises lassen sich einerseits Uneinigkeiten mit den Kunden wegen der liefernden Ziegelei, wenigstens in einer Beziehung, vermeiden. Zwistigkeiten darüber können nämlich bei einem Netto-Ankaufspreis als einziger Maßnahme zur Regelung der Preise sehr leicht daraus entstehen, daß bei ihm die ganzen Frachtkosten zu Lasten der Abnehmer gehen. Denn die Verkaufsstelle ist ursprünglich und natürlich geneigt, zur Erreichung eines gleichen Verdienstes für alle Lieferanten die Verkaufspreise für die einzelnen Ziegellieferungen je nach der Höhe ihrer Frachtkosten verschieden zu berechnen. Anderseits aber beseitigt ein Einheitspreis die Gefahr, daß die Preise infolge ihrer großen Verschiedenheit zum Sinken neigen. Wie suchen nun die Ziegel-Verkaufsvereinigungen es zu erreichen, auch an der Baustelle einen Einheitspreis berechnen zu können, ohne dabei den Gewinnanteil des einen Ziegeleibesitzers gegenüber dem des andern zu schmälern?

Die Ziegelpreise werden bei einer Lieferung frei Baustelle hauptsächlich durch die Höhe der Frachtkosten verschieden gestaltet. Der Fuhrlohn ist es also, der, solange nur der Netto-Ankaufspreis einheitlich geregelt wird, als schwankender Teil des Verkaufspreises seine einheitliche Festsetzung zu verhindern sucht. Er kann den Netto-Preis jeder Lieferung unter Umständen allerdings auch gleichmäßig erhöhen; nämlich dann, wenn alle Kartellwerke vom wichtigsten Verbrauchsort des Vertragsgebiets gleich weit entfernt liegen. In der Regel ist jedoch die Länge der Wege, die die Ziegelfuhrwerke von der Ziegelei bis zum Verbrauchsort zurücklegen müssen, mehr oder weniger verschieden, und so auch der Frachtaufschlag der einzelnen Lieferungen. Um nun die daraus notwendig sich ergebende Verschiedenheit der Verkaufspreise umgehen zu können, ohne den Verdienst des Ziegeleibesitzers mit höherm Fuhrlohn gegenüber dem des Kartellmitglieds mit geringern Frachtkosten empfindlich zu vermindern, haben die Ziegel-Verkaufsvereinigungen zumeist

den Weg gewählt, zwar den Netto-Ankaufspreis als Mindestpreis beizubehalten, aber die Gewinne zu kontingentieren*). Sie zahlen dem Lieferanten für jedes Tausend Ziegel nicht mehr den jetzt einheitlichen, tatsächlich erzielten Verkaufspreis, sondern berechnen ihm nur den Mindestpreis zuzüglich des Fuhrlohns und verteilen den gesamten Überschuß am Schluß des Jahres prozentisch unter alle Mitglieder. Das Kartellmitglied mit geringerm Fuhrlohn gibt so einen Teil des für seine Ziegel tatsächlich erzielten Gewinns an den mit höhern Frachtkosten bis zur Ausgleichung der Gewinne ab.

b) Der Brutto-Ankaufspreis als Mindestpreis.

Nicht wenige Ziegel-Verkaufsvereinigungen suchen ihr Ziel, von ihren Abnehmern ohne Schädigung irgendeines Mitglieds an jeder Baustelle für jede Lieferung zu gleicher Zeit den gleichen Preis fordern zu können, auf einem zweiten Wege zu erreichen. Den Grundsatz der Gewinnkontingentierung behalten sie dann im übrigen trotzdem bei, wozu sie allerdings auch noch durch andre Gründe bestimmt werden.

War im vorigen Fall ein etwas gewaltsamer Ausgleich der natürlichen Verkaufspreise frei Baustelle vorgenommen worden, so gleichen die Verkaufsvereinigungen, von denen jetzt die Rede sein soll, ihre Ankaufspreise frei Baustelle aus, und zwar dadurch, daß sie jedem Kartellmitglied auch für den Fuhrlohn eine feste durchschnittliche Vergütung zahlen. Dieser Durchschnitts-Fuhrlohn wird von vornherein dem von der Verkaufsstelle den Lieferanten zu zahlenden Mindestpreis zugerechnet und bildet neben den beiden Gliedern des Netto-Ankaufspreises — den Durchschnitts-Herstellungskosten und dem festen Gewinnanteil — den dritten Bestandteil des Brutto-Ankaufspreises. Dieser Mindestpreis ist demnach der Preis, den die Verkaufsstelle ihren Mitgliedern für ihre Ziegel bei Lieferung „frei Baustelle" mindestens zahlt.

Der Durchschnitts-Fuhrlohn wird fast stets nach den tatsächlichen Entfernungen der sämtlichen einzelnen Ziegeleien

*) Das Verfahren der Gewinnkontingentierung wird an andrer Stelle noch näher besprochen (vgl. Seite 98 f.).

von einem Paritätsort berechnet, wozu in der Regel der Mittelpunkt des Kartellbezirks gewählt wird, da dieser zumeist eine größere Stadt ist und daher in ihm auch fast immer die größte Nachfrage nach Ziegeln herrscht. Zuweilen wird auch nur für den Stadtbezirk ein Durchschnitts-Fuhrlohn festgesetzt, während für außerhalb gelegene Ortschaften ein besondrer Tarif aufgestellt wird. Schließlich werden hier und da auch die Ziegeleibesitzer in verschiedenen Gruppen vereinigt oder das ganze Kartellgebiet in mehrere Zonen eingeteilt und dann für jede Gruppe oder Zone ein besondrer Durchschnitts-Fuhrlohn berechnet. Allerdings kann dadurch, wenn man nicht wiederum die Gewinnkontingentierung zum allgemeinen Ausgleich heranzieht, die strenge Einheitlichkeit der Preise wieder verloren gehen, es sei denn, daß jede Gruppe oder Zone ihren besondern Absatzort hat. Immerhin wird dabei aber die Erreichung des Ziels unter Umständen schon wieder fraglich. Daher sollte man der Einheitlichkeit wegen überall dort, wo die Ziegeleien nicht allzusehr zerstreut liegen, auf jeden Fall an dem ersten Verfahren festhalten. Zwar ergeben sich bei ihm sehr leicht, allenfalls sogar größere Unterschiede zwischen dem Durchschnitts-Fuhrlohn und den tatsächlichen Frachtkosten und so in der Höhe der den einzelnen Mitgliedern im Mindestpreis wenigstens zu erstattenden reinen Unkosten. Aber diese werden fast durchweg dadurch ausgeglichen, daß die Herstellungskosten des weiter abseits vom Stadtbezirk gelegenen Werks zumeist geringer sind als die der näher gelegenen Ziegelei, da dort im allgemeinen die Tonlager billiger sind, daß aber der Durchschnitts-Ofenpreis für jeden der gleiche ist. Weiter wirkt dabei unter Umständen auch noch die Verschiebung der Bautätigkeit ausgleichend.

---

2. Der Verkaufspreis als Mindestpreis.

Für die Höhe des Mindest-Verkaufspreises kommt im Gegensatz zu den beiden Mindest-Ankaufspreisen neben den Selbstkosten der g a n z e erwartete Rohgewinn in Betracht.

Dieser zerfällt in einen in diesem Fall im voraus bestimmten für die Deckung der Verwaltungskosten der Geschäftsstelle, der Reservefonds usw. ausreichenden Betrag und einen der augenblicklichen Lage und ihrer weitern Entwicklung entsprechenden, aber mindestens angemessenen reinen Verdienst für die Kartellmitglieder.

Der Mindest-Verkaufspreis kann ebenso wie der Mindest-Ankaufspreis ein Netto- oder Brutto-Preis sein. Dafür gilt dasselbe, was oben über den Netto- und Brutto-Ankaufspreis gesagt worden ist.

Auch der Mindest-Verkaufspreis wird der Abrechnung zwischen den Ziegeleibesitzern und ihrer Verkaufsstelle untergelegt, aber im Gegensatz zum Mindest-Ankaufspreis nie in voller Höhe. Von ihm werden vielmehr vorher stets feste Beträge für die Deckung der Unkosten und die Auffüllung der vertraglichen Rücklagen abgezogen.

---

3. Einige Vor- und Nachteile bei der Anwendung der einzelnen Arten der Mindestpreise.

Der Netto-Ankaufspreis dürfte, eine technisch möglichst gleiche Leistungsfähigkeit aller Ziegeleien vorausgesetzt, als Mindestpreis nur dort angebracht sein, wo die Ziegeleien vom wichtigsten Verbrauchsort nicht zu verschieden weit entfernt liegen. Denn sonst kann unter Umständen das nähere Werk infolge der höhern Kosten für den Erwerb seines Tonlagers in seinen Herstellungskosten einen zu großen Unterschied gegenüber dem weiter gelegenen Werk aufweisen. Wo dies der Fall ist, da sollte am besten der Brutto-Ankaufspreis als Mindestpreis angewandt werden, weil es bei ihm möglich ist, Unterschiede zwischen den tatsächlichen und den durchschnittlichen Herstellungskosten, soweit sie nur eine Folge der verschiedenen Lage der Ziegeleien sind, durch den Durchschnitts-Fuhrlohn wieder auszugleichen.

Der Mindest-Ankaufspreis überhaupt im Gegensatz zum Mindest-Verkaufspreis hat für das Kartell selbst den

großen Vorteil, daß er ihm bei der Festsetzung des tatsächlichen Verkaufspreises auch nach unten hin den denkbar größten Spielraum läßt. Er gibt zwar der Geschäftsstelle wegen des in ihm steckenden verbürgten Gewinnanteils auch schon einen festen Anhalt für die Höhe des Verkaufspreises und zeichnet ihr so zugleich auch einen Mindest-Verkaufspreis vor. Aber bei ihm ist die untere Grenze für den tatsächlichen Verkaufspreis doch so tief hinabgedrückt, daß er die Bewegungsfreiheit der Verkaufsstelle in der Preisfestsetzung auch im schärfsten Wettbewerbskampf kaum beschränkt. Da dieser Kampf, richte er sich gegen Außenseiter oder Werke konkurrierender Baustoffe, gerade in der Ziegelindustrie ein besonders hartnäckiger, ständiger und unvermeidlicher zu sein pflegt, ist man stets bestrebt, den Mindest-Ankaufspreis möglichst knapp über dem tatsächlichen Herstellungspreis festzusetzen, um so die untere Grenze des Verkaufspreises möglichst weit zu drücken.

Bei der möglichst knappen Berechnung des dem Mindest-Ankaufspreis eingerechneten Gewinnanteils haben aber einzelne Ziegel-Verkaufsvereinigungen noch die Ausnutzung eines weitern Vorteils dieses Mindestpreises im Auge. Der Ankaufspreis ist nämlich zuweilen auch deshalb besonders beliebt, weil bei seiner Verwendung als Verrechnungspreis fast der volle Verkaufsgewinn als Ertrag der Gesellschaft in der Bilanz erscheint, und zwar mit einem um so höhern Betrag, je tiefer der Ankaufspreis angesetzt worden ist. Darin liegt aber ein Vorteil, den unter Umständen eine als Aktiengesellschaft organisierte Verkaufsvereinigung, deren Bilanz in die Öffentlichkeit gelangt, nicht verpassen möchte. Mag es nun auch diesen Verbänden nicht verdacht werden, daß sie allenfalls ihren Außenseitern und sonstigen Mitbewerbern den hohen Gewinn gewissermaßen als äußeres Merkmal ihres erfolgreichen Wirkens kundtun möchten, so müssen dagegen doch auch gewisse Bedenken erhoben werden. Denn wie ein Ziegelkartell grundsätzlich an sich kein auf eignen Gewinn gerichtetes Unternehmen ist, so sollte es auch nicht durch die Aufstellung seiner Bilanz vielleicht nur den Schein erwecken, als ob es ein solches wäre.

In der Bilanz einer Verkaufsvereinigung aber, die für den Verkauf ihrer Erzeugnisse einen Mindestpreis aufstellt, schrumpft der bilanzmäßige Geschäftsertrag meist sehr zusammen. Denn der Überschuß, der über einen Mindest-Verkaufspreis hinaus erzielt werden kann, ist natürlich verhältnismäßig viel geringer, da bei diesem Mindestpreis die untere Grenze für die Festsetzung des tatsächlichen Verkaufspreises entsprechend höher gelegen ist. Einer solchen Ziegel-Verkaufsvereinigung gelingt es aber deshalb auch wiederum am besten, einem Verdacht Außenstehender, der sie vielleicht als Erwerbsgesellschaft stempeln möchte, was, wie gesagt, kein Verkaufskartell jemals sein will und soll, den Boden zu entziehen.

B. Die Festsetzung der Mindestpreise.

Der Mindestpreis einer Ziegel-Verkaufsvereinigung wird jährlich wenigstens einmal, meistens mehrere Male durch die Ziegeleibesitzerversammlung festgesetzt. Nur zuweilen hat dabei der Aufsichtsrat oder der Vorstand oder die Geschäftsführung das letzte Wort zu sprechen. Dies geschieht vor allem dann, wenn schon als Mindestpreis ein Verkaufspreis angesetzt wird. Denn während die Mitgliederversammlung zur Entscheidung über die Höhe eines Mindest-Ankaufspreises sehr wohl berufen ist, da jeder Ziegeleibesitzer am besten den Herstellungswert seiner Erzeugnisse kennt, stehen ihrer Befähigung zur Feststellung eines Mindest-Verkaufspreises einige Bedenken entgegen. Da nämlich bei ihr die gesamte Marktlage berücksichtigt werden muß, müssen an die kaufmännische und wirtschaftliche Schulung der für sie zuständigen Stelle immerhin ziemlich hohe Ansprüche gestellt werden. Ferner kann man sich bei ihr besonders schwer auf eine jährliche Festsetzung beschränken, wenn man nicht dem tatsächlichen Verkaufspreis die Beweglichkeit gänzlich nehmen und der Geschäftsführung zum Nachteil der Gesamtheit die Hände zu stark binden will. Beides spricht klar und zwingend dafür, wenigstens die Entscheidung über die Höhe des Mindest-Verkaufspreises aus

den Händen der Gesellschafterversammlung in die des Aufsichtsrats oder des Vorstands oder der Geschäftsführung zu legen. Denn einerseits ist die Gesamtheit der Ziegeleibesitzer wohl selten durchweg zu der ungetrübten Beurteilung der Marktlage befähigt, die für die Festsetzung des Mindest-Verkaufspreises erforderlich ist. Anderseits läßt sich eine Gesellschafterversammlung nicht von heute auf morgen einberufen; ist sie aber wirklich zusammengetreten, so stellt sie für Entschlüsse, die, um die Gelegenheit nicht zum Teil wenigstens zu verpassen, schnell gefaßt werden müssen, wegen ihrer Vielköpfigkeit immer noch eine äußerst schwerfällige Einrichtung dar. Nach Möglichkeit sollte aber ihr Einfluß auf die Mindest-Verkaufspreise doch nicht ganz ausgeschaltet werden. Den Ziegeleibesitzern ist in diesem Fall ja kein Mindest-Ankaufspreis zugesichert; dieser ist vielmehr im Mindest-Verkaufspreis nur als unbestimmte Größe enthalten. Das einzelne Kartellmitglied hat aber einen Anspruch darauf, ihn wenigstens in einer Mindesthöhe mitbestimmen zu dürfen. Daher wird am besten die Festsetzung des Mindest-Verkaufspreises als Verrechnungspreis beiden obengenannten Organen nebeneinander übertragen. So wird in der Regel entweder der Mindest-Verkaufspreis an die Genehmigung der Gesellschafter gebunden, oder, was noch eher vorzuziehen ist, die Hauptversammlung erhält das Recht, in bestimmten Zwischenräumen zwei äußerste Grenzen zu bezeichnen, zwischen denen die zur endgültigen Beschlußfassung befugte Stelle den Mindest-Verkaufspreis selbständig festsetzen darf.

II. Der tatsächliche Verkaufspreis.

Die Festsetzung des tatsächlichen Verkaufspreises geschieht im Gegensatz zu der des Mindestpreises regelmäßig nicht durch die Mitgliederversammlung, sondern durch den Aufsichtsrat und den Vorstand oder die Geschäftsführung oder aber zumeist und am besten durch den Vorstand oder die Geschäftsführung allein.

Wo es eben gilt, schnell, meist dem Augenblick entsprechend zu entscheiden, wie es sehr häufig bei der Ansetzung des Verkaufspreises nötig ist, da ist die Ziegeleibesitzerversammlung wegen ihrer Schwerfälligkeit als ausschlaggebende Stelle nicht zu gebrauchen. Die Entscheidung muß dabei vielmehr am besten nur einer, höchstens ganz wenigen Personen überlassen bleiben, deren Einsicht und Verständnis für die Lage man völlig vertrauen können muß. Gewisse Regeln kann man immerhin auch hier durch die Gesamtheit der Kartellgenossen aufstellen lassen, so beispielsweise, daß der tatsächliche Verkaufspreis mindestens eine bestimmte Anzahl Mark höher sein muß als der Mindest-Verrechnungspreis. Aber am besten verläßt man sich darin doch ganz auf die Fähigkeiten der Verwaltung.

Die zur Bemessung des Verkaufspreises befugte Stelle hält sich bei ihrer Entscheidung zumeist nur nach unten an die durch die Mindestpreise gesteckten Grenzen gebunden, während sie sich über diese hinaus das Recht der freien Bestimmung vorbehält. Die Beschränkung nach unten kann, wie gezeigt wurde, eine größere oder geringere sein, je nachdem die Geschäftsstelle mit dem Lieferanten für den Verkauf oder für den Ankauf einen Mindestpreis vereinbart hat. Welchen Vorteil die Verwaltung des Kartells bei der Festsetzung des Verkaufspreises hat, wenn der betreffende Mindestpreis möglichst niedrig angesetzt ist, ist ebenfalls schon gesagt.

Nach oben ist der Verkaufsstelle eine äußerste Grenze nur mittelbar gezogen, und zwar durch den natürlichen Marktpreis. Dieser darf selbstverständlich niemals überschritten werden, da sonst sofort die Gefahr der Entstehung von Außenseitern, ihrer Begünstigung durch die Abnehmer und einer Bevorzugung konkurrierender Baustoffe droht.

---

3. Abschnitt.

Der Alleinan- und -verkauf der kartellierten Ziegeleierzeugnisse durch die Ziegel-Verkaufsvereinigung.

1. Die rechtliche Stellung der Verkaufsstelle den Kartellmitgliedern und andern gegenüber.

Die gemeinsame Verkaufsstelle einer Ziegel-Verkaufsvereinigung tritt beim Verkauf der Erzeugnisse ihren Gesellschaftern und andern gegenüber jetzt in der Regel als Selbstkontrahentin auf. Nur noch in ganz wenigen Fällen nimmt sie die rechtliche Stellung einer Kommissionärin ein.

Betreibt die Geschäftsstelle den Verkauf als Kommissionärin, so bleibt zwar dem Ziegeleibesitzer seine Selbständigkeit der Kundschaft gegenüber wenigstens insofern erhalten, als er nicht gezwungen werden kann, jeden ihm vom Kartell zuerteilten Auftrag auch ausführen zu müssen; es ergibt sich aber aus dem Vertrag nicht ohne weiteres die Haftung des Kommissionärs für den Eingang der Forderungen. Doch gerade auf die Übernahme der Eingangsbürgschaft durch die Gesamtheit legt der Kartellinteressent den größten Wert. So kommt es, daß bei dem weitaus größten Teile, wohl sicherlich bei über 90 v. H. der Ziegel-Verkaufsvereinigungen die Verkaufsstelle als Selbstkontrahentin auftritt. Sie kauft als Selbstkäuferin im eignen Namen und für eigne Rechnung von den Kartellgenossen ihre Erzeugnisse und verkauft diese als Selbstverkäuferin im eignen Namen und für eigne Rechnung an andre.

Durch eine solche Übernahme des Verkaufs durch die Geschäftsstelle wird der Vertrieb der Waren von ihrer Erzeugung vollständig gelöst und geschieht ausschließlich von Kartells wegen. Der einzelne Ziegeleibesitzer wird von dem Verkehr mit der Kundschaft gänzlich ausgeschlossen und erleidet dadurch die größte Einbuße an Selbständigkeit. Hatten schon die Vereinbarungen des Kartells über die Regelung der Erzeugung und der Preise die Selbständigkeit der Mitglieder stark beschnitten, so bleibt ihnen diese jetzt nur noch insofern erhalten, als sie die Gefahr ihres eignen Betriebs weiter selbst tragen müssen. Doch dieser Verminderung der Selbständigkeit steht nun auch vor allem der unvergleichliche Vorteil gegenüber, daß das ganze, viel größere Risiko aus dem Verkehr mit der Kundschaft von der Verkaufsstelle, d. h. von dem Kartell in seiner Gesamtheit getragen wird. Denn nicht der einzelne Ziegeleibesitzer schließt mit dem Abnehmer ab und wird aus dem Geschäft berechtigt oder verpflichtet, sondern die Ziegel-Verkaufsvereinigung, verkörpert in ihrer Geschäftsstelle. Die Vereinigung steht den Gesellschaftern als Käuferin gegenüber, haftet ihnen also für die Bezahlung ihrer Lieferungen, und steht den Abnehmern als Verkäuferin gegenüber, trägt also die Gefahr aus sämtlichen Geschäftsabschlüssen mit ihnen. Aber nicht, als ob nun die Verkaufsvereinigung die Summe der Risiken ihrer Mitglieder auf sich vereinigte. Das Risiko selbst wird weiter vielmehr für die Gesamtheit bedeutend verringert. Denn da die Verkaufsstelle stets bestrebt und befähigt ist, einen Überblick über die Lage des gesamten Geschäftsverkehrs in ihrem Bezirk zu behalten, werden auch ihre Beziehungen zu den Abnehmern sicherere und gleichmäßigere. Sie vermag fortgesetzt über die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden aufs genaueste unterrichtet zu bleiben, so daß sich die sonst im Baugeschäft gewohnten Verluste auf ein Mindestmaß beschränken lassen.

II. Die Abnahmepflicht der Verkaufsstelle.

A. Die Abnahmepflicht im allgemeinen.

Die Verkaufsstelle ist verpflichtet, stets ihren regelmäßigen Bedarf an Ziegeln aus den Werken ihrer Mitglieder zu decken. Zumeist muß sie sogar über ihn hinaus den Kartellgenossen die „Gesamterzeugung nach Maßgabe des Vertrags", d. h. die im voraus festgesetzte Lieferberechtigung, in diesem Fall auch „Ankaufsmenge" genannt, abnehmen.*) Mit dieser Verpflichtung der Verkaufsvereinigung zum Ankauf der Gesamterzeugung soll aber nicht etwa gesagt sein, daß die Ankaufsmenge eines Jahrs auch unbedingt bis zum Schluß des jeweiligen Jahrs abgenommen sein müßte. Wenn vielmehr der Bedarf des laufenden Jahrs hinter den Berechnungen der Verkaufsstelle zurückbleibt, so können die einzelnen Mitglieder nur beanspruchen, daß die gesamten noch nicht abgenommenen Ziegel auf die nächstjährige Lieferberechtigung als „nachholungsberechtigte Menge" übertragen werden. Dabei werden aber nur die tatsächlich vorhandenen Ziegel, soweit sie vertragsmäßig hergestellt werden durften, angerechnet.

Die nachholungsberechtigte Menge wird bei ihrem Absatz im neuen Jahr zu dem Mindestpreis, oder wenn den Ziegeleibesitzern der erzielte Verkaufspreis ausgezahlt zu werden pflegt, zu dem Durchschnitts-Verkaufspreis ihres Ursprungsjahrs verrechnet. Die Abnahme muß „unter Zulassung eines erfahrungsmäßig unumgänglichen Spielraums"**) vor der neuen Erzeugung irgendeines Mitglieds vorweg geschehen.

Wo die Verkaufsvereinigung die jährliche Lieferberechtigung in monatliche Teilmengen zerlegt, da ist die Verkaufsstelle auch schon zur monatlichen Abnahme dieser Teilmenge nach Maßgabe des Vertrags verpflichtet.

Der Übergang der Erzeugung in das Eigentum des Kartells geschieht in der Regel durch einen Ankauf von Fall zu Fall: die Verkaufsstelle kauft jedesmal nach Eingang

*) Vgl. dazu Seite 35, Anm. 1.

**) § 14 des Lieferungsvertrags des Dortmunder Verkaufsvereins für Ziegeleifabrikate, A.G., in Dortmund.

eines Lieferungsauftrags die entsprechende Menge Ziegel von dem durch sie zu beauftragenden Ziegeleibesitzer. Das Eigentum geht dann an die Vereinigung über, sobald die verladenen Ziegel den Bereich der Ziegelei verlassen haben. Von da ab besitzt der Lieferant die Ziegel nur noch als Verwahrer und Frachtführer der Verkaufsvereinigung. Nur zuweilen gelten die Ziegel, sobald sie zum Trocknen unterm Schuppen stehen, als vom Kartell gekauft und werden so also gleich sein Eigentum. Durch die Verkaufsstelle abgerufen werden sie aber auch dann erst bei Bedarf und auch bezahlt erst nach ihrem Absatz. Ihre Aufbewahrung bis zum Abruf übernehmen die Mitglieder kostenlos. Im ersten Fall ist demnach der von den einzelnen Ziegeleibesitzern unterzeichnete Lieferungsvertrag nur ein Vorvertrag, der die Verpflichtung enthält, von Fall zu Fall Kaufverträge abzuschließen; im zweiten Fall ist er dagegen ein einziger Kaufvertrag zwischen den Ziegeleibesitzern und ihrer Geschäftsstelle.*)

Verursacht ein Streik in der Abnahme von Ziegeln durch die Verbraucher eine Stockung, so kann allenfalls auch die Verpflichtung der Verkaufsstelle zur Abnahme von den berechtigten Ziegeleibesitzern ganz oder teilweise aufhören. Inwieweit, wann und ob überhaupt die so ausgefallenen Ziegellieferungen nachträglich abzunehmen und zu bezahlen sind, darüber entscheidet unter Umständen von Fall zu Fall ein Schiedsgericht.

Die Abnahmeverbindlichkeit der Verkaufsstelle den Lieferanten gegenüber erlischt, sobald seine Lieferberechtigung erreicht worden ist. —

Unter bestimmten Umständen ist übrigens das Kartell auch berechtigt oder sogar verpflichtet, Ziegel von Außenseitern oder von außerhalb des Vertragsgebiets zu kaufen. Dadurch wird erstens der Verkaufsstelle die vorteilhafte Möglichkeit gegeben, entweder in Einzelfällen die konkurrierenden Lieferungen kartellfreier oder auswärtiger Ziegel oder

*) Vgl. Dr. Ludwig Silberberg in der Tonindustrie-Zeitung, Jahrgang 35 (1911), Seite 1657.

auch die ganze Erzeugung eines Außenseiters oder einer außerhalb des Kartellbezirks gelegenen Ziegelei zur Aufrechterhaltung ihrer Preise zu erwerben. Zweitens kann die Möglichkeit eines solchen Ankaufs bekanntlich auch dann von großem Nutzen sein, wenn infolge eines unvorhergesehenen Umschwungs der Marktlage das Kontingent des laufenden Jahrs zur Befriedigung des Bedarfs nicht ausreicht und ein Verlust von Kunden der Verkaufsvereinigung an Außenseiter oder auswärtige Ziegeleibesitzer zu befürchten ist.

B. Die Verteilung der Lieferungsaufträge durch die Verkaufsstelle unter die Kartellmitglieder.

1. Die bei der Verteilung zu beachtenden Grundsätze.

Um die Ziegellieferungen möglichst zweckmäßig zu verteilen, soll die Verkaufsstelle bei der Überweisung von Lieferungsaufträgen in erster Linie die Lage der einzelnen Ziegelwerke zur Anfuhrstelle beachten: die Lieferung nach den einzelnen Bauten soll tunlichst der am nächsten gelegenen Ziegelei übertragen werden, um so eine Ersparnis an Fuhrlöhnen zu erzielen. Dieser Grundsatz der Frachtersparnis spielt gerade in der Ziegelindustrie eine ganz besondre Rolle. Denn einerseits macht der Fuhrlohn von den Selbstkosten einer Ziegellieferung einen ganz unverhältnismäßig hohen Prozentsatz aus, so daß eine Ersparnis an ihm von größter Wichtigkeit ist. Anderseits sind aber oftmals die einzelnen Ziegeleien innerhalb des Bezirks eines Ziegelkartells sehr zerstreut gelegen, und sehr häufig beschränken sich die Verbrauchsstellen in einem Jahre auf wenige ganz bestimmte Bezirke, so daß die Durchführung des obigen Grundsatzes meistens auf große Schwierigkeiten stößt.

Zweitens soll ein Lieferungsauftrag nach Möglichkeit an den Ziegeleibesitzer vergeben werden, der in der Ausübung seiner Lieferberechtigung oder im Verhältnis zu seiner Beteiligung am weitesten zurück ist. Denn die Verkaufsver-

einigung ist stets verpflichtet, ihre Gesellschaftswerke im Verhältnis ihrer Lieferberechtigungen oder ihrer Beteiligungsziffern zum Gesamtabsatz — möglichst fortlaufend — denkbar gleichmäßig zu beschäftigen. Denn da in der Ziegelindustrie sowieso schon mit einer großen Einschränkung gearbeitet wird, möchte jeder mindestens zur gegebenen Zeit seinen Anteil absetzen, wenigstens aber am Ende des Jahres in der Stückzahl der gelieferten Ziegel nicht hinter seinen Kartellgenossen zurückstehen.

Schließlich sollen bei der Verteilung der Lieferungsaufträge auch noch, wenn eben möglich, die Wünsche der Abnehmer berücksichtigt werden. Dies soll vor allem geschehen, wenn es sich um frühere Kunden eines bestimmten Werks handelt oder der Verbraucher etwaige Mehrkosten für Fuhrlohn oder besondere Beschaffenheit selbst tragen will. In der Regel bestimmt aber die Verkaufsvereinigung allein, welche Ziegel dem Besteller zu liefern sind. Dieser hat dann die Ware zu nehmen, die ihm die Verkaufsstelle anfahren läßt. Die Erzeugnisse der einzelnen Ziegeleien sind aber auch im allgemeinen tatsächlich so gleichwertig, daß es dem Abnehmer ganz einerlei sein kann, ob er seine Ziegel von A oder von B erhält. Vor dem Kartellvertrag sind ja ebenfalls zumeist alle Ziegel gleichberechtigt, ganz gleich, welchen Ursprungs sie sind. Da aber trotzdem besondere Wünsche der Kunden sehr häufig sind, müssen sie auch nach Möglichkeit erfüllt werden, wenn das Kartell sich das Wohlwollen seines Abnehmerkreises erhalten will. —

Die drei Grundsätze, nach denen der Geschäftsleiter der Verkaufsstelle sich bei der Verteilung der Lieferungsaufträge richten soll, Frachtersparnis, Zuteilung an den, der im Verhältnis zum Gesamtabsatz an der Reihe ist, und Berücksichtigung der Wünsche der Verbraucher, sind zwar in der Theorie leicht gegeben, können aber in der Praxis meist nicht gleichmäßig befolgt werden.

Am häufigsten muß der zweite Grundsatz hinter die beiden andern, vor allem den der Frachtersparnis, zurücktreten. So kommt es, daß ein vollständiger Ausgleich der Lieferungen der einzelnen Kartellgenossen am Jahresschluß,

d. h. der Zustand, daß die Verkaufsstelle bei ihrem Geschäftsabschluß jedem Ziegeleibesitzer so viele Ziegel tatsächlich abgenommen hat, wie er im Verhältnis seiner Lieferberechtigung zum wirklichen Gesamtversand beanspruchen konnte, auf regelrechtem Wege nur sehr selten herbeigeführt werden kann. Ein Bestreben, die Verteilung immer so durchzuführen, daß am Schluß jedes Jahres jeder auf jeden Fall seinen richtigen Anteil geliefert hätte, könnte in einer Ziegel-Verkaufsvereinigung einerseits und vor allem stets nur mit großen Unkosten für Frachtaufwendungen durchgehalten werden; es sei denn, daß die Kartellmitglieder der Geschäftsstelle auf Lager lieferten oder die Entfernungen der Ziegeleien vom Anfuhrplatz wenigstens fast gleich wären. Die Frachtunkosten stiegen dabei natürlich in dem Maße, je weniger oder mehr weit die einzelnen Ziegeleien innerhalb des Verkaufsgebiets auseinander lägen. Anderseits brächte es in vielen Vereinigungen auch Scherereien mit den Abnehmern mit sich, da die Wünsche der Kunden wegen der liefernden Ziegelei immer noch oft den Bestimmungen der Verkaufsstelle widerstreben. Diese Scherereien könnten nur dort fortfallen, wo die Erzeugnisse der einzelnen Werke gleich beliebt wären. Dies ist aber besonders häufig in den Kartellbezirken noch nicht der Fall, in denen noch Handstrich- und Maschinenziegel nebeneinander hergestellt werden.

Die Unterschiede aber, die sich aus den obigen Gründen zwischen den tatsächlichen und den berechtigten Lieferungsanteilen der einzelnen Ziegeleibesitzer ergeben, sind in der Regel so beträchtlich, daß sie nicht ohne weiteres am Schluß des Jahres fallen gelassen werden können. Daher bildet die Frage, wie die mit ihren Lieferungen unverschuldet im Rückstand gebliebenen Ziegeleibesitzer zu Lasten der in Vorsprung geratenen befriedigt werden sollen, mit eine Lebensfrage der Ziegel-Verkaufsvereinigungen. Denn gerade aus der ungleichmäßigen Verteilung der Lieferungen erwächst allzuleicht ein Mißtrauen gegen die Verwaltung der Geschäftsstelle, das nicht selten den ersten Anstoß zur gänzlichen Abkehr vom Vertrag gibt. Aber auch deshalb ist diese Frage für die Ziegelkartelle von ganz besonderer Bedeutung, weil

gerade sie regelmäßig mit großen Erzeugungseinschränkungen arbeiten müssen.

---

2. Der Lieferungsausgleich.

a) Allgemeine Maßregeln zur Erleichterung des Lieferungsausgleichs.

Um dem Leiter der Geschäftsstelle überhaupt die Möglichkeit zu geben, jederzeit sehen zu können, wie weit die einzelnen Mitglieder in ihrem Versand innerhalb ihrer Lieferberechtigung fortgeschritten sind, werden Verteilungslisten geführt. Zur fortlaufenden Prüfung, allenfalls zur Ergänzung dieser Listen ist jeder Ziegeleibesitzer bei Strafe verpflichtet, zumeist wöchentlich, bei besonders reger Bautätigkeit oder bei einem regelmäßig größern Umschlag zuweilen auch täglich, der Geschäftsstelle eine Aufstellung über die Stückzahl der von ihm gelieferten Ziegel einzureichen. An diesen Aufstellungen wird monatlich die von jedem tatsächlich erreichte Beteiligung am Gesamtversand berechnet. Die Geschäftsführung hat dabei streng zu beachten, daß diese mit dem berechtigten prozentischen Anteil des einzelnen Ziegeleibesitzers am Gesamtabsatz wenigstens zu dieser Zeit möglichst übereinstimmt, um größere Unterschiede überhaupt und besonders ihr Anschwellen am Jahresschluß zu vermeiden. Ein am Ende des Monats sich aus den Verteilungslisten ergebender Rückstand oder Vorsprung in der Lieferung wird den betreffenden Gesellschaftern sofort mitgeteilt.

Damit aber der Zweck der Verteilungslisten trotz dem guten Willen der Geschäftsleitung nicht von vornherein hinfällig gemacht wird, muß es auch streng verboten werden, daß die Ziegeleibesitzer etwa durch e i g n e Schuld in ihrem Absatz vorkommen. Daher ist es nicht richtig, wenn einige Verkaufsvereinigungen Unterschiede in den Lieferungen der einzelnen Ziegeleibesitzer gegenüber ihrem berechtigten Anteil am Gesamtversand von etwa 10 bis 20 v. H. mehr oder weniger zulassen. Denn schon dieser verhältnismäßig

geringe Spielraum kann, wenn ihn beispielsweise einer von mehreren zu derselben Lieferung beauftragten Ziegeleibesitzern ungebührlich ausnutzt, zu Schädigungen eines andern Mitglieds oder auch des Kartells im ganzen führen. Daher ist es stets sehr zweckmäßig, auch die geringste Mehrlieferung, soweit sie nicht ausdrücklich durch die Verkaufsstelle aufgetragen worden ist, mit einer besondern Abgabe zu belegen, deren Höhe sich nach dem Wert der Mehrlieferung richtet, und die dem Ziegeleibesitzer zukommt, der mit seiner Lieferung unverschuldet zurückgeblieben ist. Eine solche Sonderabgabe läßt jeden Gesellschafter streng darauf achten, wenigstens nicht ohne Auftrag vorzukommen. Diese Bestimmung berührt aber noch nicht die am Jahresschluß vorzunehmende Regelung des Ausgleichs solcher Mehr- und Minderlieferungen, die durch die Verkaufsstelle zur Vermeidung größerer Nachteile veranlaßt worden sind. Die einzelnen Verfahren, die man zum Ausgleich dieser Unterschiede in den Lieferungen anwendet, sollen erst im folgenden besprochen werden.

b) Der einfache natürliche Ausgleich der Mehr- und Minderlieferungen.

Hier muß zunächst noch einmal festgestellt werden, was man überhaupt unter Mehr- und Minderlieferung zu verstehen hat. Als solche sind stets nur die Mengen zu betrachten, mit denen ein Ziegeleibesitzer gegenüber seinem prozentischen Anteil am tatsächlichen Versand zurückgeblieben oder vorgekommen ist. Unter Minderlieferung ist dagegen, wenn die Verkaufsvereinigung sich zum Ankauf eines im voraus bestimmten und unveränderlichen Kontingents verpflichtet, nicht zu verstehen der Rückstand aus der Lieferberechtigung des einzelnen überhaupt. Vielmehr kann sich auch der Mehrliefernde mit seinem Lieferungsanteil im Verhältnis zu seiner Lieferberechtigung im Rückstand befinden. Eine Minderlieferung wird ferner mit den im folgenden zu erläuternden Berechtigungen in der Regel nur dann als vorhanden angenommen, wenn die lieferberechtigten Ziegel an dem der Ausgleichsberechnung untergelegten Zeit-

punkt auch tatsächlich als vertragsmäßige Ware und zur Abfuhr bereit auf dem Lagerplatz der Ziegelei gestapelt sind. —

Die ersten Ziegel-Verkaufsvereinigungen begnügten sich damit, die Mehr- und Minderlieferungen auf die nächstjährigen Lieferberechtigungen zu übertragen, so daß diese sich im einen Fall verminderten, im andern vermehrten. Ihre Ausgleichung aber überließen sie im übrigen fast durchweg von Monat zu Monat oder sogar von Jahr zu Jahr — was allerdings bei den Betroffenen schon ein großes Maß von Geduld voraussetzte — dem natürlichen Lauf der Dinge. Man ging dabei von der Erwägung aus, daß sich aller Voraussicht nach der Grad der Bautätigkeit in den einzelnen Teilen des Kartellbezirks, wenn nicht von Monat zu Monat, so doch schließlich von Jahr zu Jahr verschieben und sich der Ausgleich so selbsttätig regeln würde. Natürlich konnten die Verkaufsstellen auf diese Weise Frachtvorteile denkbar günstig ausnutzen. Aber der erwartete Wechsel im Verbrauchsort stellte sich auf die Dauer doch nicht mit solcher Regelmäßigkeit ein, wie es zugunsten eines gerechten Lieferungsausgleichs zu wünschen gewesen wäre. Die betreffenden Ziegeleibesitzer machten schließlich der Verkaufsstelle wegen der endlichen Abnahme ihrer Rückstände Vorstellungen, und Zwistigkeiten und Reibereien waren die natürlichen Folgen des abwartenden Verhaltens der Geschäftsleitung.

Daher gingen denn einige Verkaufsvereinigungen von der einfachen Verrechnung der Mehr- und Minderlieferungen auf die nächstjährigen Lieferberechtigungen*) zunächst wenigstens einen Schritt weiter: sie verpflichteten sich auch dazu, die Ziegel des in der Minderlieferung sich befindenden Ziegeleibesitzers im neuen Jahre bis zum Ausgleich der den Lieferberechtigungen entsprechenden Anteile möglichst zuerst abzunehmen.

*) Es ist hier ganz gleich, ob diese Lieferberechtigung eine im voraus bestimmte Menge ist, oder ob sich ihre Höhe jedesmal erst am Schluß des Jahres nach Feststellung des tatsächlichen Gesamtversands ergibt, wie es bei der auf S. 35 und 39 erwähnten Organisation geschieht.

c) Der natürliche Ausgleich mit Zinsvergütung.

Doch mit der vorzüglichen Abnahme der Ziegel allein war den Kartellmitgliedern, besonders da jene sich oftmals recht lange hinziehen konnte, nicht gedient. Sie verlangten daher weiter und mit Recht, wenn sich schon ein endgültiger Ausgleich nicht sofort schaffen ließe, wenigstens eine volle Vergütung ihres Zinsverlustes. Natürlich sollten die dafür erforderlichen außerordentlichen Aufwendungen der Verkaufsstelle ganz den in der Mehrlieferung sich befindenden Ziegeleibesitzern zur Last gelegt werden.

Diesen berechtigten Forderungen der durch Minderlieferung geschädigten Ziegeleibesitzer kam man dadurch entgegen, daß man den reinen Naturalausgleich durch eine geldliche Leistung als Zinsvergütung auf Kosten derer, die durch ihren Vorsprung in der Lieferung einen Vorteil erzielt hatten, ergänzte. Dieses in den Ziegelkartellen jetzt noch am häufigsten angewandte Verfahren läßt zumeist auch den rückständigen Lieferanten ohne Mißtrauen der Geschäftsführung gegenüber und ohne irgendwelchen bedeutenden finanziellen Schaden in Ruhe den endgültigen Ausgleich seiner Lieferungen mit denen seiner Kartellgenossen abwarten.

Im Kartellvertrag lautet der Abschnitt über den natürlichen Ausgleich mit Zinsvergütung in der Regel etwa so: das Werk, das mehr geliefert hat, als ihm im Verhältnis zu seiner Lieferberechtigung als Anteil am Gesamtabsatz zusteht, hat den Ziegeleibesitzern, die mit ihren Lieferungen zurückgeblieben sind, zum Ausgleich des ihnen dadurch erwachsenen Schadens den Wert der zu wenig gelieferten Waren bis zum Lieferungsausgleich zu verzinsen. Die Verzinsung geschieht zumeist mit einem festen Betrag von 10 bis 15 Pfennig für tausend Ziegel und einen Monat.

Wenn die Verkaufsvereinigung nicht den gesamten Rückstand aus dem Kontingent des einen auf das des nächsten Jahrs zu übernehmen und bei seinem Absatz zu den Preisen des Ursprungsjahrs zu verrechnen pflegt, wird

die Zinsvergütung wohl auch ergänzt oder im ganzen so bewerkstelligt, daß das am Ende des Jahrs aus dem Überschuß verteilte Aufgeld*) nicht nach der tatsächlichen, sondern nach der berechtigten Beteiligung am gesamten Absatz ausgezahlt wird. So erhält nämlich der Minderliefernde einen größern, der Mehrliefernde einen geringern Betrag, als seiner wirklichen Leistung entspricht.

Bei denselben Vereinigungen müssen beim Absatz der Minderlieferungen im folgenden Jahr auch noch die nun für sie maßgebenden Preise mit denen der Mehrlieferungen im vorigen Jahr ausgeglichen werden. Wenn die Preise gesunken sind, wird dem Minderliefernden beim Verkauf seiner Minderlieferung der Unterschied zwischen den vor- und diesjährigen Preisen zu Lasten des Mehrliefernden gutgeschrieben. Sind sie aber gestiegen, so wird der Minderliefernde zugunsten des Mehrliefernden mit dem Unterschied belastet.

In einzelnen Ziegel-Verkaufsvereinigungen, wo das Bestehen einer Minderlieferung mit den besprochenen Berechtigungen nicht an das tatsächliche Vorhandensein der lieferberechtigten Ziegel gebunden ist, kann zuweilen auch die Minderlieferung gegen eine weitere Vergütung neben der für den Zinsverlust an einen Kartellgenossen übertragen werden. Für die Geschäftsstelle des Kartells liegt darin der große Vorteil, daß durch Anrechnung der Minderlieferung des einen auf die nächstjährige Lieferberechtigung des andern Mitglieds der Ausgleich auf jeden Fall und sofort geschaffen und so ein langes Hinauszögern vermieden wird.

d) Der geldliche Ausgleich der Mehr- und Minderlieferungen.

In der soeben angedeuteten Gefahr der Verzögerung des endgültigen Lieferungsausgleichs liegt überhaupt der große Nachteil, der beiden bisher behandelten Ausgleichsverfahren, soweit sie noch auf dem Grundsatz des Naturalausgleichs be-

*) Von diesem Aufgeld ist in dem später folgenden Abschnitt über die Abrechnung zwischen der Verkaufsstelle und den Gesellschaftern noch ausführlicher zu sprechen.

ruhen, anhaftet. Der Ausgleich kann sich nämlich bei diesem Grundsatz mindestens auf Monate in das neue Jahr hinein hinziehen und unter besondern Umständen sogar ganz unmöglich werden. Denn einerseits tritt nicht so leicht von Jahr zu Jahr eine solche Verschiebung des Verbrauchsorts ein, daß nun die Lage der im Absatz rückständigen Ziegeleien zu den Baustellen günstiger wäre. Wer soll die Mehrkosten für Frachten zahlen, die dann bei einem gewaltsamen Ausgleich gar nicht zu vermeiden wären? Soll man sie auch noch den sich im Vorsprung befindenden Ziegeleibesitzern auferlegen? Man müßte es tun, wenn man nicht anders die Zahlung der Zinsvergütung hinschleppen wollte. Vorausgesetzt, man wäre sich darüber einig, oder es erklärten sich sogar die rückständigen Ziegeleibesitzer selbst zur Übernahme des höhern Fuhrlohns bereit, so verhindern die Ausgleichsbestrebungen aber sehr oft auch noch die Wünsche der Abnehmer. Die Verpflichtung zur vorzüglichen Abnahme rückständiger Ziegel kann nämlich auch nur dann zu einem schnellen und völligen Lieferungsausgleich führen, wenn die Erzeugnisse der einzelnen Ziegelwerke von der Kundschaft möglichst gleichmäßig begehrt werden. Doch das ist nicht immer der Fall. Nehmen wir beispielsweise an, daß im Bezirk einer Verkaufsvereinigung noch Handstrich- und Maschinenziegel nebeneinander hergestellt und verkauft werden. Wenn unter solchen Umständen in der Tat einmal ein größrer Teil der Verbraucher trotz der gleichen Güte der beiden Sorten für Maschinenziegel nur ihres bessern Aussehens wegen eine besondre Vorliebe faßt, dann kann die Verkaufsstelle am Ende mit dem Ausgleich ihrer Lieferungen in eine unangenehme Lage kommen. Denn wenn sie ihrem Grundsatz gemäß den Wünschen der Kunden gerecht werden will, müssen die Maschinenziegel vor den Handstrichziegeln bald in einen fortgesetzt wachsenden Vorsprung geraten. Auch ein höherer Preis für Maschinenziegel hat diesen für den Geschäftsbetrieb des Kartells so mißlichen Vorgang nicht immer unterbinden können. Beim Naturalausgleich müßte daher die betroffene Verkaufsstelle regelmäßig zu Anfang eines Jahrs den Vertrieb der Maschinenziegel zugunsten der Handstrichziegel einschränken, vielleicht

sogar ganz einstellen, bis die rückständigen Ziegel verkauft wären. Das würde jedoch auf der andern Seite unfehlbar Scherereien mit den Abnehmern nach sich ziehen.

So hat man denn schließlich, überzeugt von der Unmöglichkeit, im Wege des Naturalausgleichs den rückständigen Ziegeleibesitzer schnell und ganz befriedigen zu können, und gemäß den bei den Ausgleichsbestrebungen gemachten Erfahrungen bei der weitern Suche nach einem Ausgleichsverfahren für seine möglichste Vollkommenheit zwei Forderungen aufgestellt: es soll nicht nur gerecht, sondern auch möglichst für jede Ziegel-Verkaufsvereinigung zweckmäßig sein. Gerecht, das heißt, es soll den Ersatz für die Schädigungen, die den einen Teil durch Minderlieferung treffen, allein und im vollen Umfang dem Teil auferlegen, dem der Rückstand seiner Berufsgenossen in Form einer Mehrlieferung und damit verbundener Vorteile zugute gekommen ist. Für jede Ziegel-Verkaufsvereinigung zweckmäßig bedeutet, daß es den Ausgleich der Lieferungen oder ihres Wertes nicht nur auf jeden Fall, sondern auch in absehbarer Zeit endgültig herbeiführen kann.

Dem ersten Grundsatz werden zwar die beiden frühern Verfahren nach Möglichkeit gerecht, das heißt, soweit der Schaden des Minderliefernden sich überhaupt in Geld feststellen läßt. Dem zweiten Grundsatz aber entsprechen die auf dem Naturalausgleich beruhenden Verfahren nur zum Teil und dann auch nur allenfalls, d. h. bei genügender Dauer des Kartellvertrags. Ein Verfahren schließlich, das beiden Forderungen völlig genügt, hat man im geldlichen Ausgleich gefunden. Dabei erhält der Minderliefernde am Schluß des Jahrs vom Mehrliefernden nicht nur eine Zinsvergütung, sondern sofort den Geldbetrag, den ihm ein tatsächlicher Verkauf seiner Ziegel eingebracht hätte. Die Höhe dieser Geldleistung ist in der Regel ungefähr gleich dem jeweiligen Verrechnungspreis oder dem durchschnittlichen Netto-Verkaufspreis abzüglich der Selbstkosten unter Berücksichtigung etwaiger Zinsverluste.

Die Zinsverluste werden unter denselben Umständen wie oben (Seite 71) auch hier zuweilen dadurch vergütet, daß

der Netto-Überschuß des Kartells nicht nach dem tatsächlichen Anteil am Gesamtabsatz, sondern nach der vertraglichen Lieferberechtigung verteilt wird. Im gleichen Fall gelten auch für einen etwaigen Preisausgleich beim Geldausgleich dieselben Bestimmungen wie beim Naturalausgleich.

Durch die Annahme der geldlichen Entschädigung begibt sich der Minderliefernde des Rechts der Zurechnung seiner Minderlieferung zu seiner nächstjährigen Lieferberechtigung, während entsprechend dem Mehrliefernden die Lieferberechtigung des neuen Jahrs nicht mehr durch Anrechnung seiner vorjährigen Mehrlieferung verkürzt wird. Mehr- und Minderlieferungen werden so bei völliger Befriedigung der beteiligten Ziegeleibesitzer mit einem Schlage aus der Welt geschafft. Für die Ziegel-Verkaufsvereinigung im ganzen aber liegt in dem Verfahren des Geldausgleichs der große Vorteil, daß sie am Ende jedes Jahrs reine Bahn machen kann und sich in neuer Rechnung mit der bevorzugten Beobachtung von Mehr- und Minderlieferungen nicht mehr zu belasten braucht.

Zum Schluß sei noch bemerkt, daß alle Ausgleichsverfahren, die dem Mehrliefernden eine dem Minderliefernden zukommende Geldbuße auferlegen, zugleich bewirken, daß jedes Mitglied auch selbst Wert darauf legt, mit seinen Lieferungen nicht zu weit vorzukommen, und daß so der Verkaufsstelle die gleichmäßige Verteilung der Aufträge wenigstens nicht noch unnötig erschwert wird. Unzuträglichkeiten und Reibereien der Art, wie sie schon einmal erwähnt wurden, werden so jedenfalls denkbar vermieden. Diese Wirkung wird um so eher erzielt, je größer der bare Geldbetrag ist, den der Mehrliefernde zu zahlen hat. Daher kann auch in dieser Beziehung der Geldausgleich am durchschlagendsten wirken. Da er aber namentlich auch den Grundsätzen der Gerechtigkeit und Zweckmäßigkeit in vollem Umfang genügt, sollte er allen sonst gebräuchlichen Ausgleichsarten auf jeden Fall vorgezogen werden.

Erfreulicherweise sind denn auch in den letzten Jahren in der Ausbreitung des Verfahrens des geldlichen Ausgleichs immer größere Fortschritte zu beobachten. Während es

früher fast allgemein nur bei der Auflösung des Kartells angewandt wurde, bricht es sich heute auch beim jährlichen Lieferungsausgleich mehr und mehr Bahn.

III. Die Lieferpflicht der Gesellschafter.

A. Der Umfang der Lieferpflicht und die Folgen ihrer nicht vertragsmäßigen Erfüllung.

Die Mitglieder einer Ziegel-Verkaufsvereinigung dürfen bei einer Vertragsstrafe im Fall der Zuwiderhandlung mindestens innerhalb des Kartellbezirks an niemand anders als an ihre Verkaufsstelle Ziegel verkaufen, noch sonstwie überlassen oder auch nur anbieten. Ausgenommen davon sind nur die örtlichen Kleinverkäufe, zum Teil die Verkäufe nach auswärts und der Selbstverbrauch unter gewissen Bedingungen. Diese Ausnahmen sind später in einem besondern Abschnitt zu besprechen.

1. Die Menge, zu deren Lieferung der einzelne Ziegeleibesitzer verpflichtet ist.

Die Menge, zu deren Lieferung an die Ziegel-Verkaufsvereinigung das einzelne Kartellmitglied verpflichtet ist, entspricht in der Regel seiner Lieferberechtigung und unterliegt auch ihren Vertragsbestimmungen*). Wenn diese dem Mitglied erlauben, allenfalls auch weniger als die Lieferberechtigung herzustellen, so steht es dem Ziegeleibesitzer entsprechend frei, weniger zu liefern; er hat aber die Geschäftsstelle von dieser Absicht rechtzeitig zu benachrichtigen. Vertritt aber die Verkaufsvereinigung den Grundsatz der „freien Erzeugung", so kann der einzelne Ziegeleibesitzer zur Lieferung doch nur bis zur Höhe seiner Lieferberechtigung herangezogen werden, wenn er sich nicht vorher ausdrück-

*) Dies abgesehen von den wenigen Ziegel-Verkaufsvereinigungen, auf deren abweichende Organisation in der Anmerkung Seite 35 hingewiesen ist.

lich zu einer Mehrlieferung bereit erklärt hat. Schreibt endlich die Vereinigung ihren Mitgliedern vor, genau ihre Lieferberechtigung herzustellen, so müssen die Ziegeleibesitzer auch stets einen ausreichenden Bestand an Ziegeln vorrätig halten, um jeden Lieferungsauftrag ausführen zu können. Wie ferner zuweilen die Verkaufsstelle sich verpflichtet, monatlich einen bestimmten Prozentsatz der Lieferberechtigung abzunehmen, so muß dann auch der Ziegeleibesitzer diesen Prozentsatz monatlich liefern oder wenigstens zum Abruf bereit halten. Zu einer Bereitstellung darüber hinaus ist er aber nur unter besondern Umständen gehalten.

Wenn das Kartell seine Mitglieder genau an eine vorgeschriebene Menge bindet, werden auch alle Ziegel, die am Ende des Jahrs oder Monats von der Lieferberechtigung nicht oder nicht mehr vorhanden sind, auf diese angerechnet. Dabei werden aber nur die tatsächlich gelieferten Ziegel als verkauft vergütet und nehmen zumeist auch nur sie an etwaigen Berechtigungen teil. Fehlmengen dagegen, d. h. herstellungsberechtigte, aber nicht hergestellte Ziegel, werden ohne Entschädigung als verfallen betrachtet, es sei denn, daß sie aus der Mehrerzeugung des vorigen Jahrs oder Monats gedeckt werden können. Dies gilt für die Berechtigungen der Minderlieferungen bekanntlich in jedem Fall.

Das Vorhandensein von Fehlmengen wird durch die auch sonst übliche Bestimmung festgestellt, daß jeder Gesellschafter zur allgemeinen fortlaufenden Prüfung seiner Lieferfähigkeit der Verkaufsstelle seinen Bestand an gebrannten Ziegeln monatlich bis zu einem bestimmten Tage anmelden muß.

---

2. Die Haftung der Ziegeleibesitzer für die Erfüllung des Lieferungsauftrags und für die Beschaffenheit der gelieferten Ziegel.

Die Ziegeleibesitzer sind unbedingt verpflichtet, die ihnen überwiesenen Aufträge pünktlich und genau nach den Anordnungen der Verkaufsstelle zu erfüllen. Wenn ein Mitglied seiner Lieferpflicht nicht genügt, indem es sich weigert,

eine ihm überwiesene Lieferung auszuführen, wird ihm die Lieferberechtigung um die nicht gelieferte Menge ohne Entschädigung gekürzt. Außerdem hat es für jeden aus einer solchen Nichtannahme eines Lieferungsauftrags entstehenden Schaden im vollen Umfang aufzukommen. Falls besondre Umstände, wie eine durch höhere Gewalt entstandene Betriebsstörung, den Ziegeleibesitzer an der vertragsmäßigen Lieferung hindern, hat er diese stets der Geschäftsstelle sofort anzuzeigen. Auch ein Streik der Ziegeleiarbeiter entbindet während seiner Dauer den betroffenen Unternehmer von seiner Lieferpflicht. Eine Anrechnung der aus einer der beiden letztgenannten Ursachen ausgefallenen Lieferungen auf die Lieferberechtigung des nächsten Jahrs geschieht allerdings nur selten.

Zur genauen Erfüllung eines Lieferungsauftrags gehört es ferner, daß die Ziegel gemäß den Vorschriften der Verkaufsstelle über ihre Verteilung auf bestimmte Tage oder Stunden oder über ihre Abladung an bestimmten Plätzen angefahren werden. Auch für jeden Schaden, der aus einer vorschriftswidrigen Anfuhr der Ziegel entsteht, haftet der Lieferant. Namentlich aber muß die Beschaffenheit der gelieferten Ware einer von der Verkaufsvereinigung festgelegten Anforderung entsprechen. Der Kartellvertrag fordert in der Regel kurz gesagt eine „gute Ware", d. h. die Ziegel müssen den ortsüblichen Ansprüchen der Verbraucher und den baupolizeilichen Vorschriften des Orts genügen. Die vorgeschriebene Größe ist, abgesehen von den schon bei andrer Gelegenheit genannten Plätzen mit besondern Maßen, das Reichsmaß: 25:12:6,5 cm, meist mit einer zulässigen Fehlergrenze von 2 bis 4 v. H. in den einzelnen Abmessungen.*) Zur Abnahme von mindermaßigen, bleichen oder sonst nicht

*) Nach den „Ortsgebräuchen im Berliner Handel mit Ziegeln, Kalksandsteinen, Bruchsteinen und Steinmaterialien für den Wegebau" sind Abweichungen von diesem Maß (als Schwindemaß) nur bis zu 1 cm in der Länge und ½ cm in der Breite und Höhe gestattet; jedoch dürfen nicht mehr als 12 v. H. solcher Ziegel geliefert werden. Das Maß ist durch Messung von vier beliebigen (nicht ausgesuchten) an- oder aufeinandergelegten Ziegeln zu ermitteln.

vollwertigen Ziegeln ist die Geschäftsstelle nicht verpflichtet; während sogenannter Schmolze (überbrannte und mißgestaltete Ziegel) und Bruch für jede Lieferung nur bis zu einem bestimmten geringen Prozentsatz, meist 1 bis 5 v. H., zugelassen werden.

Die Verantwortung für die Beschaffenheit der Ware trägt der Ziegeleibesitzer stets allein. Er hat für alle Kosten aufzukommen, die durch Lieferung ungenügender oder schlechter Ziegel verursacht werden. Wenn eine Lieferung vom Abnehmer oder von der Baupolizei bei der Verkaufsstelle beanstandet wird, so muß diese die Mängelrüge unverzüglich dem Lieferanten mitteilen. Die Ziegeleibesitzer sind nicht berechtigt, gegen die Mängelrüge dem Kartell gegenüber den Einwand der Verspätung zu erheben, wenn die Mängel von den Abnehmern der Geschäftsführung gegenüber rechtzeitig gerügt sind und diese die Rüge innerhalb der vertragsmäßigen Frist an den Lieferanten weitergegeben hat. Die Berechtigung einer Mängelrüge wird durch Sachverständige festgestellt, die sodann die betreffende Lieferung ausdrücklich als minderwertig erklären. Gegen diese Minderwertigkeitserklärung steht dem Lieferanten Berufung an den Aufsichtsrat und danach oder auch sofort an ein Schiedsgericht zu.

3. Die Verwertung minderwertiger Ziegel.

Wenn eine Ziegellieferung zu Recht beanstandet worden ist, so kann die Verkaufsvereinigung sich entweder den Abstoß der minderwertigen Ware zu jedem Preis vorbehalten oder sie zu anderweitiger Verfügung an den Lieferanten zurückgeben. Gelingt es der Geschäftsstelle, die Ziegel trotz ihren Mängeln abzusetzen, so erhält der Ziegeleibesitzer nur den tatsächlichen Verkaufspreis abzüglich sämtlicher Kosten für Beanstandung, Begutachtung usw., zuweilen auch noch abzüglich einer besondern Verkaufsprovision für 1000 Stück. Um ganz sicherzugehen, behält sich das Kartell auch beim Verkauf der Ware noch etwaige Schadenersatzansprüche gegenüber dem Lieferanten vor.

Wird die anderweitige Verwertung beanstandeter Ziegel dem liefernden Werk freigestellt, so kann es über sie in gewissen Grenzen selbsttätig verfügen. Scharfe Bestimmungen lauten dahin, daß solche Ware nur zu eignen Bauten innerhalb der eignen Betriebsanlagen verwendet werden darf. In der Regel aber wird ihr freihändiger Verkauf erlaubt, wozu aber der Ziegeleibesitzer für jeden Fall der schriftlichen Genehmigung der Verkaufsvereinigung bedarf. Die Eingangsbürgschaft für diese Verkäufe trägt der Unternehmer selbst. Berechnet aber werden sie durch die Geschäftsstelle, um ihre Stellung als Alleinverkäuferin nach außen hin zu wahren. Die Auszahlung des von ihr eingezogenen Verkaufspreises geschieht ebenfalls nach Abzug eines besondern Beitrags zu den Geschäftsunkosten.

Sowohl die durch die Verkaufsstelle, wie auch die durch die Ziegeleibesitzer unmittelbar verkauften minderwertigen Ziegel werden in der Regel auf die Lieferberechtigung angerechnet, ohne dabei aber an den sonst mit dieser verbundenen Rechten und Pflichten, wie Aufgeld und Umlage, teilzunehmen.

B. Die Ausnahmen von der Lieferpflicht.

1. Die Selbstverkäufe.

Bei den Selbstverkäufen, d. h. den Verkäufen, die von den Ziegeleibesitzern unmittelbar und ohne Genehmigung der Verkaufsvereinigung vorgenommen werden dürfen, ist zu unterscheiden zwischen den örtlichen Kleinverkäufen und den Verkäufen nach außerhalb des Kartellbezirks.

a) Der örtliche Kleinverkauf.

Mit der Freigabe des örtlichen Kleinverkaufs hat man verschiednen Bedürfnissen entgegenkommen wollen. Als Käufer treten bei ihm namentlich solche Personen auf, die mit eignem Fuhrwerk gleich selbst zur Ziegelei kommen und nur kleine Mengen benötigen. Es sind dies meist Handwerker, kleine Landwirte usw., auf jeden Fall solche Leute, die nicht zur festen Kundschaft gehören. (An Wiederverkäufer und Bauunternehmer dürfen auch kleine Mengen unter keinen Umständen freihändig verkauft werden.) Es leuchtet ohne weiteres ein, daß eine vorherige Anmeldung oder Einholung der Genehmigung bei der Geschäftsstelle zur Abgabe solch geringfügiger Mengen kleinlich wäre, eine große Schwierigkeit bedeutete und viele Unzuträglichkeiten mit sich brächte.

Die für den örtlichen Kleinverkauf freigegebenen Mengen dürfen nur im Vertragsgebiet des Kartells abgesetzt werden. Zuweilen unterliegen sie sogar einer noch weitern Gebietseinschränkung, indem sie jeweilig nur in einer bestimmten, in Kilometern ausgedrückten Entfernung von der betreffenden Ziegelei abgegeben werden dürfen. Stets ist ihre Stückzahl scharf begrenzt. Sie ist entweder in einer Gesamtmenge für einen Monat oder ein Jahr ausgedrückt, oder es ist nur eine bestimmte Menge für jeden Verkauf oder für eine Gruppe von Verkäufen an denselben Abnehmer für denselben Monat oder dasselbe Jahr festgesetzt. Dabei wird zuweilen noch der gesamte freihändige Absatz auf einen festen Prozentsatz der Lieferberechtigung beschränkt. Im übrigen sind für die Höhe der Stückzahl die örtlichen Verhältnisse und Bedürfnisse maßgebend.

Der Verkaufspreis für die im örtlichen Kleinverkauf abgesetzten Ziegel soll sich im allgemeinen nach dem Mindestpreis der Verkaufsvereinigung richten, das heißt die Ziegel dürfen wenigstens nicht unter diesem abgegeben werden. Nicht selten werden aber auch für den Handverkauf, weil es sich dabei stets um kleine Mengen handelt, jährlich durch den Aufsichtsrat oder die Gesellschafterversammlung sogenannte Kleinverkaufspreise festgesetzt, die um einen festen Satz höher sind als der Mindestpreis.

Für die freihändigen Platzverkäufe ist meistens der Barverkauf vorgeschrieben. Auf jeden Fall trägt die Eingangsbürgschaft für diese Geschäfte der Lieferant selbst.

Die von einem Kartellmitglied im örtlichen Kleinverkauf freihändig abgesetzten Ziegel werden in der Regel als an

die Verkaufsvereinigung abgegeben betrachtet: sie werden in voller Höhe auf die Lieferberechtigung angerechnet und unterliegen in der Regel auch den sonstigen Bestimmungen über die tatsächlich an die Geschäftsstelle gelieferten Mengen; nur an der Verteilung des Aufgelds nehmen sie zumeist nicht teil, da man dann damit zu rechnen pflegt, daß für sie im Barverkauf höhere Preise als die Verrechnungspreise erzielt worden sind.

Ferner müssen ebenso wie die im Auftrag des Kartells gelieferten Ziegel auch die freihändigen Kleinverkäufe wöchentlich der Verkaufsstelle angemeldet werden. Dabei müssen aber neben den sonst üblichen Angaben auch noch die Verkaufspreise und sonstigen Abmachungen mitgeteilt werden. Dieser Angaben bedarf die Geschäftsleitung vor allem deshalb, um die Zahlungsbedingungen für diese meistens auf eigene Rechnung abgegebenen Mengen unbedingt und möglichst scharf überwachen zu können. Da aber trotzdem bei diesen Verkäufen die Übersicht und Überwachung den Abnehmern etwa eingeräumter Zahlungsbedingungen u. dgl. stets schwierig ist, entsteht der Wunsch, den freien Platzverkauf mindestens nach Möglichkeit einzuschränken. Zuweilen, allerdings selten, ist man sogar so weit gegangen, jeden unmittelbaren Verkauf von Ziegeln bei Strafe zu verbieten.

b) Der Verkauf nach auswärts.

Der Verkauf von Ziegeln nach außerhalb des Kartellbezirks ist rein örtlich zumeist an sehr enge Grenzen gebunden. Denn fast überall zeigt sich Wettbewerb, gegen den der hohen Frachtkosten wegen in der Regel nicht anzukommen ist. Dabei soll noch von den zahlreichen Fällen, wo das Gebiet der einen Verkaufsvereinigung unmittelbar an das einer Nachbarvereinigung stößt und beide miteinander einen Schutzvertrag geschlossen haben, von vornherein ganz abgesehen werden; denn in diesen Fällen ist überhaupt jeder Versand nach auswärts sozusagen ausgeschlossen. Die Lage ist nur für die Verkaufsvereinigungen

besser, deren Ziegeleien einen günstigen Bahnanschluß oder sonstige billige Verkehrswege, wie natürliche und künstliche Wasserstraßen, für die Beförderung ihrer Erzeugnisse benutzen können. Wo namentlich ein Wasserweg zu Gebote steht, da kann das Kartell allerdings unter Umständen noch in verhältnismäßig weit gelegenen Gegenden in Wettbewerb treten.

Wenn aber somit auch der auswärtige Absatz der Ziegel-Verkaufsvereinigungen zumeist nur ziemlich geringfügig ist, so kann doch seine tatsächliche Bedeutung unter Umständen durchaus nicht unbeträchtlich sein. Aus zwei Gründen vor allem haben zahlreiche Kartelle der Ziegelindustrie den Verkauf nach auswärts entweder allen Mitgliedern oder nur den an der Grenze des Vertragsgebiets gelegenen Werken ohne große Beschränkungen freigegeben, wenn sie ihn nicht zum Wohle der Gesamtheit schließlich doch wieder selbst in die Hand genommen haben.

Wenn der auswärtige Verkauf allen Ziegeleien freigegeben wird, so geschieht dies hauptsächlich, um den Kartellmitgliedern die Gelegenheit zu geben, ihre Übererzeugung, das sind dann die Mengen, die sie zur Aufrechterhaltung der vollen Ausnutzung ihrer Betriebsanlagen über ihre Lieferberechtigung hinaus herstellen dürfen, abstoßen zu können. Sodann läßt man sich dabei aber auch durch den Grund leiten, der für die Grenzziegeleien der allein ausschlaggebende und eigentlich überhaupt nur berechtigte ist: man hofft, so die auswärtigen Ziegeleien durch zuvorkommende Maßnahmen, wie durch Kampfpreise usw., vom eignen Absatzgebiet fernhalten und möglicherweise zum Anschluß an die eigne oder zum Zusammenschluß zu einer besondern Verkaufsvereinigung veranlassen zu können. Beide Male liegt für die entfernt gelegenen Kartellwerke in dieser Bewegungsfreiheit nach außen hin zugleich wohl auch ein Entgelt für zu hohe Fuhrlöhne zum Paritätsort, wenn diese, wie beim Brutto-Ankaufspreis, bei der Abrechnung nicht voll berücksichtigt werden können.

Wo man aus einem dieser Gründe die Außenverkäufe erlaubt hat, da sind sie zumeist nur mit einem Mindestmaß

von Vorschriften belastet. Meistens begnügt man sich damit, die Kartellmitglieder zu verpflichten, die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns aufzuwenden, damit die so abgesetzten Ziegel nicht auf irgendeinem Weg in das Vereinsgebiet zurückkehren und dort doch noch verbraucht werden. Ferner werden diese Ziegel nicht auf die Lieferberechtigung angerechnet. Das ist, wenn ihr Verkauf nur zum Absatz der Übererzeugung freigegeben wird, selbstverständlich. Bei der Freigabe zu Kampfzwecken aber könnte eine Anrechnung den Beteiligten unmittelbar zum Nachteil gereichen. Denn wenn etwa ein Ziegeleibesitzer infolge solcher Außenverkäufe seinen berechtigten Anteil am Gesamtabsatz überschritten hätte, so müßte er ja zumeist, abgesehen davon, daß er für den auswärtigen Absatz jedenfalls einen geringern Erlös erzielt hätte*), auch noch zum Lieferungsausgleich an den Minderliefernden eine Zinsvergütung oder Abfindungssumme zahlen. Dadurch würden für ihn aber die Vorteile des freien Verkaufs nach auswärts mindestens wieder aufgehoben.

Neben der sonst großen Freiheit der Außenverkäufe hat man aber für ihre Preise nicht selten doch beschränkende Bestimmungen vorgesehen. Erstens sollen dadurch Schädigungen der Ziegeleibesitzer, besonders dann, wenn sie die Außenverkäufe zu reinen Kampfzwecken vornehmen, möglichst vermieden werden. Zweitens aber und vor allem will man so auch jenseits der Grenzen den Verkauf, soweit er durch die eignen Mitglieder ausgeführt wird, wenigstens in etwa zu regeln versuchen. Denn Uneinigkeit in der Preisfrage und gegenseitiges Unterbieten der Kartellmitglieder würde, abgesehen von der eignen Schädigung, auch den auswärtigen Wettbewerb, der doch ferngehalten oder bekämpft und mürbe gemacht werden soll, erst recht zum Vergeltungskampf reizen und von dem Gedanken des kollegialen Zusammenschlusses nur noch mehr entfernen. Drittens aber soll die Gefahr vermieden werden, daß etwa bei übermäßig niedrigen Preisen Bauunternehmer innerhalb des Vertragsgebiets

*) Auch diese Selbstverkäufe müssen in der Regel gegen bar ausgeführt werden, wobei dem betreffenden Ziegeleibesitzer der tatsächliche Verkaufspreis zufällt.

die nach auswärts versandten Ziegel von dort trotz erhöhten Frachtkosten billiger als unmittelbar von der Verkaufsvereinigung beziehen, eine Gefahr, die um so größer ist, je enger der Kartellbezirk begrenzt ist und je günstiger die Verkehrsbedingungen in ihm und seiner Umgebung sind.

Es ist aber ein Widerspruch in sich selbst, wenn die Außenverkäufe an einen einheitlichen festen Preis, der vielleicht gar über den Mindestpreis hinausgeht, gebunden werden. Das mag, wenn sie allein zur Vermeidung einer übermäßigen Erzeugungseinschränkung freigegeben werden, zur Not angängig sein, da nur des verhältnismäßig geringen Mehrabsatzes wegen durch möglicherweise verlustbringende Preise usw. eine Mißwirtschaft nicht einreißen darf. Die aber sonst für das Kartell erstrebten Vorteile können dadurch unter Umständen völlig wieder aufgehoben werden.

Daher werden zumeist auch die Bestimmungen über die Preise der Außenverkäufe so entgegenkommend wie eben möglich abgefaßt. In der Regel bindet man diese Preise nur an die jeweilige Zustimmung der Vereinigung. Sie können dabei, was für sie als Kampfpreise selbstverständlich nicht nur empfehlenswert, sondern unumgänglich notwendig ist, auch unter dem Mindestpreis für Verkäufe innerhalb des Kartellbezirks liegen, ohne daß deshalb Schädigungen der Ziegeleibesitzer befürchtet zu werden brauchten. Denn die Werke arbeiten ja, wenn sie auf den auswärtigen Absatz Wert legen, mit größerer Ausnutzung ihrer Anlagen. Die Grenzziegeleien, für die Außenverkäufe besonders in Betracht kommen, haben zudem sehr oft auch deshalb noch geringere als Durchschnitts-Herstellungskosten, weil sie die Tonlager und die sonstigen Grundstücke für ihre Werkanlagen weiter abseits von der Stadt zumeist billiger zu bezahlen brauchen.

Doch auch die von Fall zu Fall vorgeschriebene Zustimmung des Kartells zu den Preisen für die nach auswärts abzusetzenden Ziegel hat sich sehr häufig nur als unzureichende Sicherheitsmaßregel gegen jegliche leichtsinnige Zugeständnisse und damit verbundene Schäden erwiesen, wie sich schon früher die vorherige Festsetzung von einheitlichen Mindestpreisen für alle Außenverkäufe als

ganz unangebracht gezeigt hatte. Daher hat man als besten Weg zur Wahrung des Wohles der gesamten Verkaufsvereinigung endlich doch den erkannt, auch die Außenverkäufe, soweit sie zur Verteidigung der Grenzen oder zu Kampfzwecken dienen sollen, lediglich durch die Verkaufsstelle vornehmen zu lassen.

Was aber die Außenverkäufe zur Verwendung einer erlaubten Übererzeugung anbetrifft, so ist schon darüber entschieden, inwieweit und ob überhaupt die Erlaubnis einer Erzeugung von Ziegeln über die Lieferberechtigung hinaus zu befürworten ist. Für diesen besondern Fall sei nochmals betont, daß die Ziegeleibesitzer, wenn sie in der Erwartung eines umfangreichen Absatzes nach auswärts entsprechend mehr hergestellt haben, in dieser Hoffnung getäuscht stets Gefahr laufen, an den Grenzen in denselben geldlich und moralisch gleich verderblichen Wettbewerbskampf mit ihren Berufsgenossen zu treiben, der durch die Gründung der Verkaufsvereinigung ausgeschaltet werden sollte.

Nimmt die Verkaufsstelle die Außenverkäufe, soweit sie das Gesamtwohl des Kartells dem auswärtigen Wettbewerb gegenüber wahren und fördern sollen, selbst in die Hand, so wird nicht nur jeder schädliche Wettbewerb zwischen den Kartellwerken und alle damit verknüpften innern Unzuträglichkeiten ausgeschlossen, sondern namentlich auch ein völlig planmäßiges Vorgehen gegen die Ziegeleien im Außenbezirk ermöglicht, zu dem der einzelne Ziegeleibesitzer niemals in der Lage ist. Dabei muß auch die Verkaufsvereinigung ihre Kampfpreise scharf und streng berechnen und sich insbesondere vor sogenannten Schleuderangeboten hüten. Sie wird jedoch bei der Preisfestsetzung dadurch günstig beeinflußt, daß sie nun regelmäßig auch die von ihr nach auswärts verkauften Ziegel dem beauftragten Mitglied auf die Lieferberechtigung anrechnet und daher zu dem vereinbarten Mindestpreis berechnen muß.

Trotz diesem Hemmschuh werden aber bei den Außenverkäufen Mindererlöse stets an der Tagesordnung sein und die geldliche Lage der Vereinigung stark belasten. Sie werden zwar auch infolge der Anrechnung der Außenverkäufe auf

die Lieferberechtigung auf die Gesamtheit verteilt. Aber dies Mittragen aller an den durch Kampfpreise erlittenen Verlusten wird mindestens teilweise doch dadurch wieder ausgeglichen, daß durch die Anrechnung auch dieser Verkäufe eine Vergrößerung des jährlichen Gesamtkontingents bedingt wird; denn diese kommt durch entsprechende Vergrößerung der einzelnen Lieferberechtigungen allen beteiligten Ziegeleibesitzern zugute. Darin liegt aber ein weiterer, mit der Übernahme der Außenverkäufe durch das Kartell selbst verbundener großer Vorteil, und so sollte auch daher schließlich eine allmähliche Ausdehnung der unmittelbaren Beeinflussung auch des Markts der nächstbenachbarten Außenbezirke durch die Verkaufsstelle von jeder Ziegel-Verkaufsvereinigung erstrebt werden.

---

2. Der Selbstverbrauch.

Unter Selbstverbrauch versteht man die Verwendung der eignen Erzeugnisse für eigne Zwecke. Der Zweck kann ein dreifacher sein: entweder gebraucht der Werkbesitzer seine Ziegel zur Befriedigung des eignen Bedarfs auf seiner Ziegelei, oder er verwendet sie für Neubauten, die er für eigne Rechnung auf seinem Grundstück selbst errichtet oder errichten läßt, oder die Ziegel dienen zur Herstellung von Neubauten auf fremden Grundstücken für Rechnung andrer, d. h. der Ziegeleibesitzer betreibt zugleich ein Baugeschäft. Natürlich kommen in den beiden letzten Fällen nur Bauten innerhalb des Kartellbezirks in Frage.

Es ist wohl völlig unbedenklich, wenn die Ziegel-Verkaufsvereinigungen nur mit sehr wenigen Ausnahmen ihre Gesellschafter den eignen Bedarf für Bauten, wie Verwaltungsgebäude, Arbeiterwohnungen usw., und Ausbesserungen innerhalb des eignen Ziegeleibetriebs ganz frei und unbeschränkt, also ohne Anmeldung an die Verkaufsstelle und ohne Anrechnung auf die Lieferberechtigung ihrer Erzeugung entnehmen lassen. Eine solche Verwendung eigner Ware bewegt sich erfahrungsgemäß zumeist nur in den engsten Grenzen.

Größern Schwierigkeiten dagegen begegnet schon die Regelung der beiden andern Fälle des Selbstverbrauchs. Tritt auch in der Praxis der Fall der Errichtung von Neubauten für eigne Rechnung hinter den der Ausführung von andern in Auftrag gegebener Bauten immerhin noch an Zahl und Wichtigkeit zurück, so haben doch die Ziegel-Verkaufsvereinigungen den Verbrauch von Ziegeln für beide Zwecke stets gleichmäßig geregelt. Vorausbemerkt sei, daß satzungsgemäß meist nur der als berechtigt gilt, für Rechnung andrer auf fremden Grundstücken zu bauen, der „nach entsprechender Fachausbildung selbständig das Maurergewerbe betreibt und der Baupolizei als Fachmann gilt.“*)

Erklärlicherweise läßt man anfangs den Ziegeleibesitzern, um sie wenigstens den wichtigsten Zügen des Kartellvertrags möglichst gefügig zu machen und von besondern Härten ihnen gegenüber abzusehen, im Selbstverbrauch fast durchweg die denkbar größte Freiheit. So begnügt man sich auch jetzt noch häufig damit, für den Selbstverbrauch die Einholung einer Genehmigung für den einzelnen Fall vorzuschreiben und im übrigen nur für die Preise, zu denen die verwendeten Mengen in Rechnung zu stellen sind, feste Regeln in etwa folgender Form aufzustellen:

In beiden Fällen, sei es, daß die Bauten für eigne oder fremde Rechnung ausgeführt werden, gelten Ziegel aus dem eignen Werk als vom Kartell gekauft, und müssen Ziegel aus andern Betrieben durch die Verkaufsstelle bezogen werden. Dementsprechend hat die Entnahme von Ziegeln vom eignen Ofen zum gleichen Preis zu geschehen, zu dem auch dem betreffenden Ziegeleibesitzer als reinem Bauunternehmer von der Verkaufsvereinigung Ziegel von einem der jeweiligen Baustelle am nächsten gelegenen Werk angeboten werden würden. Beim Ankauf fremder Ziegel zum Selbstverbrauch ist die Verkaufsstelle gehalten, sie dem betreffenden Kartellmitglied zum üblichen günstigsten Preis zu liefern. Diese Grundsätze gelten übrigens für jeden Fall des Selbstverbrauchs, ganz gleich, wie er sonst vom Kartell geregelt ist.

*) § 12, 1 des Lieferungsvertrags des Kölnischen Ziegel-Syndikats, Aktiengesellschaft, Cöln.

Der Ankauf von Ziegeln zum Selbstverbrauch aus andern Kartellwerken interessiert hier weiter nicht. Für die Frage der Regelung des Selbstverbrauchs in den Ziegel-Verkaufsvereinigungen ist nur der aus der eignen Erzeugung von Wichtigkeit. Diese Erzeugung darf der Selbstverbraucher während der ersten Entwicklungszeit einer Verkaufsvereinigung innerhalb der eingeschätzten Leistungsfähigkeit für den eignen Bedarf meist ohne jede Beschränkung verwenden. Die Kartellmitglieder sind dabei entweder berechtigt, ihren Selbstverbrauch nur der erlaubten Übererzeugung zu entnehmen, oder sie sind gehalten, ihren mutmaßlichen Selbstverbrauch jährlich oder monatlich von ihrer Beteiligungsziffer vorweg abziehen zu lassen. Im ersten Fall bleiben sie mit ihrer vollen Lieferberechtigung am Absatz der Verkaufsstelle beteiligt. Im zweiten dagegen gelten sie nur mit der übrigbleibenden Menge als beteiligt, d. h. nur der Unterschied zwischen ihrem Selbstverbrauch und ihrer ursprünglichen Beteiligungsziffer unterliegt den satzungsgemäßen Beschränkungen der Herstellung und des Absatzes. Darin liegt also immerhin schon ein Fortschritt in der Regelung des Selbstverbrauchs, und von diesem Verfahren aus entwickelt sich später auch die ganze zu besprechende Neugestaltung seiner Behandlung.

Zumeist bleibt neben dieser Freiheit der Erzeugung für den Selbstverbrauch die für ihn verwendete Menge auch noch von einer sonst für die innerhalb der Lieferberechtigung an die Verkaufsstelle verkauften Ziegel berechneten Abgabe oder Umlage unberührt.

Diese anfangs fast allgemein übliche Behandlung des Selbstverbrauchs läßt sich aber nur so lange ohne Bedenken vertreten, wie der Selbstverbrauch in den engsten Grenzen bleibt. Wo er weitere Kreise zu ziehen beginnt, da muß sie unbedingt irgendwie umgestaltet und verbessert werden.

Zuerst hat die Abgabenfreiheit des Selbstverbrauchs vielerorts ihre Umgestaltung veranlaßt. Diese Bewegung ging namentlich von den Abnehmern aus. Denn diese reinen Bauunternehmer mußten sehen, wie ihre Mitbewerber aus der Ziegelindustrie bei der Ausführung von Bauaufträgen

die Preise um so viel billiger veranschlagen konnten, wie die Abgabe an die Verkaufsvereinigung betrug. Sie fühlten sich daher den mitbewerbenden Gesellschaftern gegenüber in ihren Geschäften ganz empfindlich benachteiligt und gerieten auf den besten Weg, gegen die gesamte Politik der Ziegelkartelle zu Felde zu ziehen. Um sich nun ihr Wohlwollen zu erhalten, mußten die betroffenen Ziegel-Verkaufsvereinigungen schließlich zunächst einmal in diesem Punkt ihre Stellungnahme dem Selbstverbrauch gegenüber ändern. Sie belegten daher auch die selbstverbrauchten Ziegel mit einer Abgabe und stellten so, wenigstens so weit es in ihrer Macht lag, wieder einen Ausgleich in der Wettbewerbsfähigkeit der reinen Bauunternehmer den Mitgliedern des Kartells gegenüber her.

In Ziegel-Verkaufsvereinigungen größerer Städte aber, wo der Selbstverbrauch wegen der mit ihm verbundenen Erleichterungen in der Verwendung der Erzeugnisse einen großen Aufschwung zu nehmen begann, hat seine freie Behandlung, vor allem bei trägem Geschäftsgang, in andrer, wichtigerer Beziehung die größte Besorgnis der Vereinigungen selbst und den gerechten Unwillen der reinen Ziegeleibesitzer erregt.

Der stark steigende Selbstverbrauch entzog den Kartellen von Jahr zu Jahr größere Mengen und verminderte so die Lieferberechtigung aller Mitglieder ständig mehr zugunsten der Selbstverbraucher. Zudem blieben die Unternehmermitglieder neben ihrem wachsenden Selbstverbrauch auch trotz eines etwaigen Abzugs von der ursprünglichen Beteiligungsziffer noch mit einer ansehnlichen Anzahl von Ziegeln am Absatz der Verkaufsstelle beteiligt. Bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die die Jahres-Lieferberechtigung in monatliche Teilmengen zerlegten und dementsprechend auch monatlich den angemeldeten Selbstverbrauch von der Beteiligungsziffer abzogen, konnten sogar die Selbstverbraucher neben ihrem Selbstverbrauch auch weiterhin die Abnahme einer Menge beanspruchen, die fast an die alleinige Lieferberechtigung eines Mitglieds ohne Selbstverbrauch heranreichte.

Bei solchen Zuständen wurde es verständlich, daß, wenn einmal den Kartellgenossen klar geworden war, um wieviel besser sich ihre Kollegen standen, die an die Erzeugung von Ziegeln auch ihren Verbrauch in eigner Rechnung anschlossen, schließlich jeder Unternehmer werden wollte. Oft genug wurde er sogar zu diesem Schritt geradezu gezwungen, wenn er sich überhaupt noch einen genügenden Absatz sichern wollte. Wenn aber eine solche Entwicklung der Dinge fortdauerte, mußte endlich der Bestand des Kartells in dreifacher Hinsicht untergraben werden:

Zunächst gingen so, wie schon gesagt, der Verkaufsvereinigung ganz beträchtliche Mengen von Ziegeln verloren, und schrumpften demzufolge die Lieferberechtigungen der einzelnen Mitglieder immer mehr zusammen. Im gleichen Maß sank ferner aber unaufhaltsam die Macht und das Ansehen der Vereinigung im allgemeinen, da diese sich nach der Höhe des Prozentsatzes der Gesamterzeugung ihres Bezirks richten, der ihrer Kontrolle unterliegt. Schließlich wurde auch zum Schaden des Kartells die Wettbewerbsfähigkeit der Abnehmer durch das immer schnellere Anwachsen der Zahl der Unternehmermitglieder und ihrer bei günstigern Bezugsbedingungen selbstverbrauchten Mengen empfindlich geschwächt. Denn durch die Aufhebung der Abgabenfreiheit allein waren noch nicht alle Umstände beseitigt, die den Gesellschafter als Bauunternehmer günstiger stellten als den Kunden der Verkaufsvereinigung.

Um wenigstens einen Teil dieser zahlreichen Mißstände abzustellen, knüpfte man hier und da zunächst einmal die Erteilung der Genehmigung zu dem auf jeden Fall in einer fest veranschlagten und angemeldeten Menge von der ursprünglichen Beteiligungsziffer im voraus abzuziehenden Selbstverbrauch an die Bedingung, daß durch ihn „die übrigen Gesellschafter nicht geschädigt", d. h. in der Beteiligung am Gesamtabsatz nicht zurückgesetzt würden. Eine solche Schädigung der Mitgesellschafter durch das Unternehmermitglied sollte so lange nicht eintreten können, wie die Gesamtzahl der selbstverbrauchten und der der Verkaufsstelle gelieferten Ziegel des Selbstverbrauchers gleich seinem regelrechten, der ungekürzten Beteiligungsziffer oder tatsächlichen

Lieferberechtigung entsprechenden prozentischen Anteil am Gesamtabsatz sein würde.

Diese gewiß verschärften Bestimmungen beseitigten also zwar einen unmittelbaren Schaden der reinen Ziegeleibesitzer, aber allein nicht einen Übelstand, der sich am Ende des Jahrs beim Ausgleich der tatsächlichen Lieferungen, d. h. der an die Geschäftsstelle abgeführten Mengen unter Umständen ergibt. Sie können nämlich noch nicht verhindern, daß ein Rückstand in der Menge, die der Selbstverbraucher an die Verkaufsvereinigung zu liefern berechtigt war, auf die nächstjährige Lieferberechtigung angerechnet wird, obwohl er vielleicht nur durch einen höhern Selbstverbrauch, als ursprünglich vorgesehen und angemeldet, entstanden ist. Es kann vielmehr vorkommen, daß der Selbstverbraucher immer noch trotz gleichem Umsatz jedesmal mit einer größern Lieferberechtigung ins neue Jahr eintritt und die andern Mitglieder so trotz den schärfern Bestimmungen fortlaufend geschädigt werden.

Um nun nicht gleich alle Verwicklungen, die der Selbstverbrauch stets zeitigt, dadurch auszurotten, daß man ihn ganz untersagte und hoch bestrafte, wie es tatsächlich hier und da geschehen ist, hat man sich in den Ziegel-Verkaufsvereinigungen, wo die Selbstverbraucherfrage wirklich eine jedenfalls zur Entscheidung drängende Gestalt annahm, wenigstens zu folgender weitern Beschränkung entschlossen:

Der Selbstverbrauch gilt als eine vom Kartell abgesetzte Menge und unterliegt demzufolge, neben sonstigen damit verbundenen Rechten und Pflichten, insbesondere der vollen Anrechnung auf die ungekürzte Lieferberechtigung des Selbstverbrauchers. So wird zunächst die Verkaufsstelle entbunden, dem Unternehmermitglied noch neben dem Selbstverbrauch seine der um den angemeldeten Selbstverbrauch gekürzten Beteiligungsziffer entsprechende Lieferberechtigung abzunehmen. Ferner darf dieses von seiner Erzeugung überhaupt nicht mehr beliebig viel für sich verbrauchen, sondern nur noch seine tatsächliche, der ungekürzten Beteiligungsziffer entsprechende Lieferberechtigung. Die ganze übrige von ihm früher verbrauchte oder beanspruchte Menge kommt

somit der Gesamtheit der Ziegeleibesitzer zugute, indem sich ihre Lieferberechtigung um sie erhöht. Der Selbstverbrauch des Unternehmermitglieds ist also dabei für den reinen Ziegeleibesitzer nichts andres als ein Absatz der Verkaufsvereinigung, an dem alle Kartellmitglieder in gleicher Weise teilnehmen. Mit der Anrechnung des Selbstverbrauchs auf die Lieferberechtigung des Unternehmermitglieds wird aber vor allem auch erreicht, daß diese sich nicht durch und trotz Mehrselbstverbrauch von Jahr zu Jahr erhöht. Der Mehrselbstverbrauch fällt vielmehr in die Lieferberechtigung hinein und unterliegt so den gleichen Ausgleichsbestimmungen wie die regelrechte Mehrlieferung.

In dem Grundsatz, den Selbstverbrauch als regelrechte Lieferung zu behandeln, liegt schon allein ein bedeutender Fortschritt gegenüber seiner frühern Regelung. Die meisten Ziegel-Verkaufsvereinigungen begnügen sich denn auch mit diesen beschränkenden Bestimmungen. Zuweilen aber erfahren sie durch eine unterschiedliche Behandlung des Mehrselbstverbrauchs gegenüber der regelrechten Mehrlieferung noch eine weitere Verschärfung. Dann wird nämlich ein etwaiger Mehrselbstverbrauch dem betreffenden Ziegeleibesitzer vom Kartell ohne Geldentschädigung gestrichen und auf alle Mitglieder im Verhältnis ihrer Lieferberechtigung verteilt.

In diesem besonders gründlichen Verfahren mag immerhin eine gewisse Härte liegen. Aber man muß im Auge behalten, daß Selbstverbrauch stets für die Gesamtheit irgendwie von Nachteil ist, wenn dieser vielleicht auch nur im entgangnen Gewinn an einem wirklichen Absatz an einen Kunden besteht. Daher muß die Verkaufsvereinigung mit Rücksicht auf die andern Mitglieder dauernd bestrebt sein, den Selbstverbrauch möglichst einzuschränken.

Es braucht wohl nicht betont zu werden, daß eine etwa noch gebliebene Abgabenfreiheit für den Selbstverbrauch in der Regel spätestens zugleich mit seiner Anrechnung auf die Lieferberechtigung wegfällt. Die Abgabe für selbstverbrauchte Ziegel ist allerdings, da durch den Selbstverbrauch der Verkaufsstelle immerhin Geschäftsunkosten erspart

bleiben, sehr häufig geringer gehalten als die übliche Abgabe für an die Geschäftsstelle gelieferte Ziegel. Läßt sich dies Verfahren noch mit der obigen Begründung verteidigen, so erscheint es aber als ein ungerechtfertigtes Entgegenkommen dem Selbstverbraucher gegenüber, ihn auch weiterhin für selbstverbrauchte Ware von einem Beitrag zu den Unkosten der Geschäftsführung völlig zu befreien; es sei denn allenfalls, daß man den Selbstverbrauch dann nicht an der Verteilung des Überschusses am Ende des Geschäftsjahrs teilnehmen läßt. Rechnet man sonst aber den Selbstverbrauch einmal auf die Lieferberechtigung an, so sollte man ihn auch wie alle andern Lieferungen zur Bestreitung der Verwaltungskosten usw. heranziehen. Es ließe sich sogar rechtfertigen, den Selbstverbraucher, weil ihm neben den allgemeinen, lediglich aus der Mitgliedschaft der Verkaufsvereinigung entspringenden Vorteilen durch den Selbstverbrauch auch noch besondre erwachsen, zu einem höhern Betrag als die andern Mitglieder zu verpflichten.

Für sämtliche selbstverbrauchte Mengen besteht übrigens die gleiche Anmeldepflicht wie für gelieferte Ziegel.

Dies sind in großen Zügen die üblichen Vereinbarungen über den Selbstverbrauch in den Ziegelkartellen; sie sind auch noch alle in ihren Satzungen zu finden. Welches Verfahren jeweilig und endgültig gewählt worden ist, das haben überall letzten Endes die rein örtlichen Verhältnisse entschieden, die gerade beim Selbstverbrauch namentlich ausschlaggebend sind. Wo der Selbstverbrauch anfängt, zur Lebensfrage der Verkaufsvereinigung zu werden, da scheint ein möglichst scharfes Durchgreifen, etwa wie das zuletzt erwähnte, das am meisten angebrachte und am sichersten zum Ziel führende Verfahren zu sein, wenn man ihn in angemessenen Grenzen halten und den reinen Ziegeleibesitzer vor Benachteiligungen dem Unternehmermitglied gegenüber bewahren will.

IV. Die geldliche Abwicklung der zwischen der Verkaufsstelle und den Kartellmitgliedern getätigten Geschäftsabschlüsse.

A. Die Abrechnung im allgemeinen.

Es genügt hier, den Fall der Abrechnung zwischen der Verkaufsstelle und ihren Lieferanten zu besprechen, bei dem jene als Selbstkontrahentin diesen gegenüber auftritt, da er heute bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen der bei weitem häufigste, ja fast ausschließliche ist.

Die Geschäftsabschlüsse zwischen der Verkaufsstelle und ihren Gesellschaftern werden entweder auf Grund des vertraglichen Mindestpreises abgerechnet, oder so, daß den jeweiligen Lieferanten der tatsächlich erzielte Verkaufspreis angerechnet wird. Da der zweite Fall in der Praxis jetzt nur noch sehr selten vorkommt, wird im folgenden hauptsächlich die erste Abrechnungsweise zu behandeln sein.

Spätestens bis zum 5. jedes Monats muß der Ziegeleibesitzer zusammen mit den sonstigen Monatsnachweisen über den Versand usw. der Geschäftsstelle seine Rechnung über die im abgelaufenen Monat in ihrem Auftrag gelieferten Ziegel einreichen. Die dieser untergelegten sogenannten Verrechnungspreise entsprechen dem jeweiligen Mindestpreis. Die Rechnungsbeträge werden von der Verkaufsstelle ohne Rücksicht auf den tatsächlichen Eingang des Gegenwerts von den Verbrauchern meistens unter Beobachtung folgender Grundsätze beglichen:

Ist die Rechnung pünktlich eingelaufen, so wird sie in der Regel bis spätestens zum 20. des nächsten Monats — sonst einen Monat später — bezahlt, und zwar mit dem jeweiligen Mindestpreis, d. h. aber, wenn dieser ein Netto-Ankaufspreis ist: zuzüglich Fuhrlohn; wenn er ein Brutto-Ankaufspreis ist: in der angemeldeten Höhe; wenn er schließlich ein Verkaufspreis ist: stets abzüglich eines festen Betrags für die Verwaltungskosten der Verkaufsstelle usw. Beim Netto-Ankaufspreis werden als Fuhrlohn, wenn der Ziegeleibesitzer seine Lieferungen mit fremdem Gespann befördert,

die tatsächlichen Auslagen, wenn er eignes Fuhrwerk benutzt, die ortsüblichen Sätze vergütet.

Sehr selten geschieht die Abrechnung erst nach Lieferung einer bestimmten Anzahl Ziegel, etwa nach dem Absatz von 100 000 Stück. In den Ziegel-Verkaufsvereinigungen, die die jährliche Gesamt-Lieferberechtigung in monatliche Teilmengen zerlegen und dementsprechend auch den Lieferungsausgleich usw. vornehmen, werden die Lieferungen nur bis zur monatlichen Ankaufsmenge in voller Höhe bezahlt, während für die übrige Menge nur die Hälfte oder ein Viertel des Verrechnungspreises angerechnet und der Rest des Rechnungsbetrags gutgeschrieben wird. In entsprechender Weise zahlen diese Verkaufsvereinigungen auch auf monatliche Minderlieferungen drei Viertel oder die Hälfte des Preises zinsfrei an. Darin liegt übrigens auch eine Ergänzung einer Zinsvergütung für zu wenig gelieferte Ziegel.

Der fällige Betrag wird ferner fast stets in bar und ohne daß dabei die Verkaufsstelle eine besondre Vergütung für sich abzöge, bezahlt. Eben das reizt den Ziegeleibesitzer mit am meisten zum Beitritt zur Verkaufsvereinigung, daß er dann nicht nur pünktlich, d. h. monatlich, sondern auch in bar bezahlt wird, ohne daß er sich lange unter allerlei Kosten und Zinsverlusten mit den so oft zahlfaulen Kunden herumschlagen und möglicherweise noch unberechtigte Abzüge gefallen lassen müßte.

Zahlt die Verkaufsstelle mit einem Dreimonatwechsel, so vergütet sie auf diesen meist 1 v. H. über Reichsbank-Diskont, so daß das Interesse des Mitglieds auch in diesem Fall ganz gewahrt bleibt. Diese Zahlungsweise kann vorübergehend geschehen, wenn die Bareingänge von den Verbrauchern aus irgendeinem Grund stocken, oder auch die Regel sein, wenn die Verkaufsvereinigung es stets und trotz entgegenwirkender Bemühungen mit langsam zahlenden Kunden zu tun hat.

B. Die Verteilung der Überschüsse.

Der Gegenwert, den das Kartellmitglied für seine Ziegel erhält, besteht, abgesehen von dem seltenern Fall, wo der erzielte Verkaufspreis ausgezahlt wird, nur in dem jeweiligen Mindestpreis, d. h. der Ziegeleibesitzer bekommt für seine Lieferungen nur einen Kaufpreis, aber keinen Geschäftsgewinn. Denn von diesen Mindestpreisen übersteigt zwar der Mindest-Ankaufspreis wenig, der Mindest-Verkaufspreis um einiges mehr die reinen Selbstkosten der Lieferanten; beide tun dies aber nur um so viel, daß sie im ersten Fall gerade den wirtschaftlichen Bestand der einzelnen Werke zu sichern vermögen, im zweiten Fall auch noch die Deckung der Verwaltungskosten der Geschäftsstelle usw. ermöglichen. Im übrigen sollen sie aber der Geschäftsführung nur als Richtlinie dienen, die nun zur Erzielung von Gewinnen über die Sicherung der bloßen Erhaltung hinaus beim Weiterverkauf im Interesse der Gesamtheit stets auf best zu erzielende Preise bedacht sein muß.

Die so von der Verkaufsstelle in einem Jahr erzielten Überschüsse fallen aber doch nicht ganz den Unternehmern als Gewinn zu. Das Kartell muß aus ihnen vielmehr auch die gesetzlichen oder vertraglichen Rücklagen so hoch wie möglich beschicken und allenfalls durch weitere feste Bestände ergänzen, um gegen Kämpfe und außerordentliche Verluste denkbar gerüstet zu sein. Nach diesen Gesichtspunkten werden denn auch die Überschüsse am Jahresschluß zwischen der Vereinigung einerseits und ihren Mitgliedern anderseits verteilt.

Zunächst wird von dem ganzen Überschuß ein Betrag für die Stärkung der Stellung der Verkaufsvereinigung als solcher zurückgestellt. So wird von ihm zuerst ein vertraglich festgelegter Prozentsatz für einen allgemeinen Reservefonds so lange abgezogen, bis dieser eine bestimmte Höhe erreicht hat. Dann ist es gerade für ein Ziegelkartell von größtem Wert, sich neben diesen auch sonst üblichen Rücklagen noch je eine solche für Kampfzwecke und für zweifelhafte Schuldner

zu schaffen. Denn da erstens in der Ziegelindustrie die Außenwerke aus Gründen, die als bekannt vorausgesetzt werden dürfen, nie ein Ende nehmen, und die Verkaufsvereinigung zu ihrer Bekämpfung schon fortlaufend ihren Mitgliedern oft beträchtliche Unterstützungen zukommen lassen muß, soll und muß ein besondrer Kampffonds das Kartell in die Lage setzen, auch den schärfsten Angriffen der außerhalb stehenden Ziegeleien ruhig entgegensehen zu können. Da zweitens ausgefallene Bauforderungen gleichfalls schon zu den fast regelmäßigen Verlusten einer Ziegel-Verkaufsvereinigung gehören, muß sie um so mehr sich stets auch auf außerordentliche Einbußen dieser Art genügend vorbereiten. Schließlich wird vom Überschuß sehr häufig noch ein Betrag für eine feste 4- oder 5prozentige Verzinsung der tatsächlich eingezahlten Geschäftseinlagen vorweg abgeschrieben. Was dann noch übrigbleibt, ergibt als Netto-Überschuß den sogenannten Verteilungsfonds und kommt gänzlich den einzelnen Mitgliedern zugute.

Der Netto-Überschuß wird an die Lieferanten prozentisch gleichmäßig nach ihrem tatsächlichen Lieferungsanteil oder auch nach ihrer Lieferberechtigung, aber abzüglich etwaiger Fehlmengen, als Aufgeld auf den Verrechnungspreis verteilt. Es sei aber daran erinnert, daß dabei die aus beanstandeten Lieferungen, aus Selbstverkäufen oder aus einem sonstigen Anlaß für eigne Rechnung verkauften sowie unter Umständen die selbstverbrauchten, wenn auch auf die Lieferberechtigung angerechneten Mengen nicht berücksichtigt werden.

Beide Arten der Verteilung des Netto-Überschusses bedeuten dasselbe, wenn die Verkaufsvereinigung, wie es in der Regel geschieht, sämtliche nachholungsberechtigten Mengen beim Absatz im neuen Geschäftsjahr mit dem Aufgeld ihres Ursprungsjahrs verrechnet. Tut sie das aber nicht, und ist vielmehr die Lieferberechtigung nur gleich dem prozentischen Anteil am tatsächlichen Gesamtabsatz oder dem Mittel zwischen Mehr- und Minderlieferung, dann besteht zwischen den beiden Verteilungsverfahren ein Unterschied insofern, als die jeweilige Art der Berechnung des Aufgelds

einer verschiedenen Art der Zinsvergütung für Minderlieferungen entspricht.*)

Verteilt eine Ziegel-Verkaufsvereinigung in der besprochenen Weise den Netto-Überschuß lediglich prozentisch gemäß dem vertraglichen Anteil am gesamten Jahresabsatz, so bedeutet das eine Kontingentierung des Gewinns des einzelnen Kartellmitglieds. Die Gewinnkontingentierung ist die schärfste, aber auch folgerichtigste Durchführung des Kartellgedankens, der, auf dem Genossenschaftsgrundsatz aufgebaut, alle Beteiligten vor dem Kartellvertrag gleich machen will. Sie enthält aber auch für die Kartellmitglieder die größte Härte, die einen Kaufmann treffen kann. Eine Einbuße an der Selbständigkeit wird zur Gewohnheit und wird auch durch manche anderweitige Vorteile ausgeglichen. Aber für seine Ware nicht den ihm seiner Meinung nach und tatsächlich auch mit Recht zustehenden Verkaufspreis zu erhalten, muß jeder zunächst als ungerecht empfinden. Ein Beugen unter einen solchen Vertrag stellt die größten Anforderungen an die Genossenschaftstugenden der Unternehmer, wenn dabei auch meist nur die Not zur Tugend gemacht wird.

Man hat nun gegen den Grundsatz des gleichen Entgelts für alle Ziegel eingewandt, daß er den Ziegeleibesitzer zur Rückständigkeit verleite: er hemme den Hersteller schlechter Ware in dem Bestreben, seine Betriebsanlagen zu verbessern, soweit in ihnen die Ursache der geringwertigern Beschaffenheit seiner Ziegel läge. Jedoch weit davon entfernt spornt vielmehr die Gewinnkontingentierung jeden einzelnen in der Verbesserung seiner gesamten Anlagen zum äußersten an, um seine Selbstkosten zu vermindern und so doch noch einen besondern Gewinn für sich zu erzielen. Auch nur so kann ein Betrieb der Gefahr entgehen, als rückständig in der Leistungs-

*) Vgl. oben Seite 72. — Der gleiche Unterschied in der Bedeutung der beiden Verteilungsarten ist übrigens auch dann vorhanden, wenn die Verkaufsvereinigung den Ziegeleibesitzern nicht unmittelbar eine Erzeugungseinschränkung auferlegt und die Lieferberechtigung sich erst am Ende des Jahrs nach Feststellung des Gesamtabsatzes ergibt (vgl. oben Seite 35 und 39 [Anmerkung]).

fähigkeit seine Daseinsberechtigung zu verlieren. Denn wenn seine Betriebskosten sich im Verhältnis zu denen der andern Kartellwerke infolge ihrer technischen Fortschritte und ferner noch durch die Erzeugungseinschränkung so erhöhen, daß ihr Übermaß über den Durchschnitts-Herstellungspreis weder ein Vorteil beim Durchschnitts-Fuhrlohn, noch der im Mindestpreis enthaltene knappe Gewinnabschlag ausgleichen kann, muß er schließlich zumeist trotz dem gleichmäßigen Gewinnanteil oder gerade seinetwegen mit Verlust arbeiten. Der Ziegeleibesitzer ist aber auch zu einem fortschrittlichen Ausbau seiner Anlagen als Mitglied einer Verkaufsvereinigung um so eher imstande, als ihn das Kartell von den Sorgen und Mühen um den Absatz seiner Erzeugnisse sozusagen befreit und er zudem im kollegialen Erfahrungsaustausch mit seinen Kartellgenossen manche förderliche Belehrung und Erkenntnis davonträgt.

Auch Zwistigkeiten unter den Ziegeleibesitzern, die sonst jedenfalls immer wieder versuchen würden, die Schuld an der Erzielung eines geringern Preises für ihre Erzeugnisse der Geschäftsführung in die Schuhe zu schieben, können allein durch eine einheitliche Berechnung aller Ziegel vermieden werden.

Ferner läßt sich auch nur auf der Grundlage der Gewinnkontingentierung der Lieferungsausgleich gerecht durchführen. Denn, wenn die Verkaufsstelle für jede Lieferung den tatsächlichen Verkaufspreis auszahlt, erleidet der rückständige Lieferant trotz einer Zinsvergütung und einer Verrechnung der Minderlieferung nach einem durchschnittlichen Verkaufspreis oft doch noch eine erhebliche Einbuße.

Zum Schluß sei auch noch daran erinnert, daß man oft schon allein deshalb zur Gewinnkontingentierung hat greifen müssen, um eine Schädigung der Ziegeleibesitzer mit höhern Frachtkosten bei einheitlichem Verkaufspreis zu vermeiden.*)

*) Vgl. oben Seite 54.

C. Die Deckung der Unkosten, Mindererlöse und sonstigen Verluste.

Die Verwaltungskosten der Verkaufsstelle, die fortlaufenden Unterstützungen*) an Mitglieder, deren Erzeugnisse im Kampf mit Außenseitern unter Mindestpreis haben verkauft werden müssen, so daß sich bei ihrem Absatz ein wirklicher Mindererlös ergab, und schließlich die regelmäßigen Verluste aus dem Ausfall von Forderungen*) werden gedeckt entweder durch das Abgabeverfahren oder durch das Umlageverfahren.

Bei dem ersten Verfahren werden jährlich durch die Ziegeleibesitzerversammlung feste Abgaben für je 1000 Ziegel angesetzt und monatlich, also im voraus, bei Bezahlung der Lieferungen der Kartellmitglieder vom jeweiligen Verrechnungspreis, der dann zumeist ein Mindest-Verkaufspreis ist, abgezogen. Ihr Gesamtbetrag soll die voraussichtlichen Geschäftsunkosten, Verluste usw. decken.

Ihre Berechnung ist, solange Erfahrungen fehlen, sehr schwierig, da für ihre Höhe stets örtliche Umstände ausschlaggebend sind. Aber auch später noch bleiben bei der scharf und oft wechselnden Marktlage im Baugewerbe Fehlschlüsse stets unvermeidbar. Immerhin hat das Abgabeverfahren für das Kartell den Vorteil, daß es sich, wenn nötig, so, ohne auf ein großes Einlagekapital angewiesen zu sein, von vornherein sein Betriebskapital vergrößern kann. Der Unternehmer aber weiß bei ihm im voraus fast bestimmt, mit welchen Unkosten er im laufenden Geschäftsjahr zu rechnen hat. Allerdings kann dabei eine am Jahresschluß möglicherweise erforderlich werdende erhebliche Sonderumlage besonders ungünstig wirken.

Die Abgabe ist nicht gleichbedeutend mit einer Provision; sie soll nur zur Deckung der Unkosten usw., aber nicht als Vergütung für die Bemühungen der Verkaufsstelle dienen. Daher ist auch ihre feste Umgrenzung durch die Ziegeleibesitzerversammlung selbstverständlich; sie hängt nur eng

*) Die für die gleichen Zwecke bestimmten, auf Seite 97 f. erwähnten Rücklagen dienen nur für außerordentliche Fälle.

zusammen mit dem durchaus genossenschaftlichen Charakter der Verkaufsvereinigung überhaupt.

Diesem Genossenschaftscharakter des Kartells wird aber bei der Deckung der Unkosten usw. ganz unanfechtbar die Ziegel-Verkaufsvereinigung gerecht, die sich dazu des Umlageverfahrens bedient. Bei diesem Verfahren wird die Gesamtsumme der Unkosten und Verluste eines Jahrs nachträglich, d. h. am Schluß des Geschäftsjahrs auf die beteiligten Unternehmer prozentisch umgelegt, und zwar nach denselben Grundsätzen, die bei der Verteilung des Netto-Überschusses maßgebend sind. Beim Umlageverfahren wird somit jeder Kartellgenosse außer mit den Geschäftsunkosten seines eignen Betriebs mit nicht mehr Abgaben belastet, als zur Aufrechterhaltung der gemeinsamen Geschäftsstelle und zu ihrer völligen Sicherstellung bei der Durchführung sämtlicher zur Förderung des Gesellschaftszwecks für tunlich erachteten Unternehmungen unbedingt erforderlich ist.

Bei dieser Gelegenheit soll auch noch einmal auf die Streitfrage zurückgegriffen werden, inwieweit der Selbstverbrauch zur Abgabe oder Umlage herangezogen werden soll. Was den Selbstverbrauch von jeder Belastung zugunsten der Vereinigung freigesprochen hatte, war die an sich richtige Überlegung, daß selbstverbrauchte Ziegel der Verkaufsstelle keine Unkosten bereiten. Jetzt ist aber wohl genügend erhellt, daß die reinen Verwaltungskosten nur den geringsten Teil der gesamten Aufwendungen ausmachen, die der Verkaufsstelle obliegen, und daß vielmehr die große Menge dieser Aufwendungen immer zum Wohle aller Mitglieder verwendet wird. Vor allem machen die oft genannten Unterstützungen stets einen recht beträchtlichen Teil der gesamten Unkosten aus. Zieht aber jeder Kartellgenosse aus den Ausgaben der Verkaufsvereinigung gleichen Nutzen, mag dies immerhin manches Mal auch nur mittelbar geschehen, so ist es auch nicht mehr als recht, daß zu ihrer Bestreitung jeder Unternehmer gleichmäßig herangezogen wird. In diesem Sinne haben sich denn auch jetzt die meisten Ziegel-Verkaufsvereinigungen entschieden.

---

4. Abschnitt.

Die Einrichtungen zur Sicherung der Durchführung des Kartellvertrags und zur Schlichtung von Streitigkeiten.

Die Einrichtungen, die die Ziegel-Verkaufsvereinigungen getroffen haben, um nach erfolgter Einigung die Durchführung ihres Vertrags auch nach jeder Richtung hin zu ermöglichen und zu sichern, entsprechen zwar im allgemeinen denen gleicher oder ähnlicher Kartelle, wie sie sich in Vertragsstrafen, Hinterlegung von Sicherheiten usw. spiegeln. Über den sonst üblichen Rahmen solcher Vorkehrungen treten aber bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen zwei Einrichtungen heraus, die nicht weniger als die zumeist allein gebräuchlichen geeignet sind, die Gefahr etwaiger Vertragsübertretungen zu vermindern. Diese sollen daher hier an erster Stelle und im Gegensatz zu den andern, über die im großen und ganzen bei der umfangreichen über sie vorliegenden Literatur nicht viel Neues zu sagen wäre, ausführlicher besprochen werden. Es sind die in den Kartellsatzungen festgelegte Möglichkeit der Beleihung von Ziegeln und die vertraglichen Vorschriften über die Buchführung der einzelnen Betriebe.

I. Die Beleihung gestapelter Ziegel.

Von ganz besondrer Bedeutung für eine sichere und geregelte Durchführung der Vertragsabmachungen ist für das Ziegelkartell die Einrichtung der Beleihung gestapel-

ter Ziegel. Fragt man sich nämlich, was überhaupt das Kartellmitglied zu einem Vertragsbruch verleitet, so ist das weniger die reine Habgier, sich auf unberechtigte Weise einen Sondergewinn zu verschaffen, sondern vielmehr meistens nur eine drückende Notlage, in die es Geldmangel als Folge stockenden Absatzes an die Vereinigung seinen Gläubigern gegenüber versetzt hat. Um in solchen Zeiten, wo die Verkaufsstelle aus irgendeinem Grund ihrer Abnahmepflicht nicht oder nicht genügend nachkommen kann, ihre Mitglieder vor vertragswidrigen Handlungen zu bewahren, verpflichten sich fast alle Ziegel-Verkaufsvereinigungen, eine augenblickliche Geldknappheit durch Beleihung der Ziegelvorräte nach Möglichkeit zu beseitigen. Beliehen werden aber nur die Ziegel, die in fertig gebranntem Zustand und vertragsmäßiger Beschaffenheit zur Abnahme bereit auf dem Platz der Ziegelei gestapelt liegen, doch auch diese nur soweit, wie sie herstellungsberechtigt sind, also überhaupt eine Abnahme durch das Kartell beanspruchen.

In der Frage, bis zu welcher Höhe der Wert dieser Ziegel beliehen werden darf oder soll, gehen die Bestimmungen auseinander. In der Regel entscheidet darüber der Aufsichtsrat von Fall zu Fall unter Berücksichtigung aller Umstände. Zuweilen wird auch ein fester oder höchster Betrag, etwa 10 bis 15 Mark für 1000 Stück, angesetzt. — Die Zinsvergütung für das Lombarddarlehn beträgt zumeist 1 v. H. über Reichsbankdiskont, nicht unter 5 v. H., zuweilen auch noch zuzüglich einer Bankprovision. — Die Zeit, für deren Dauer die Verkaufsvereinigung das Darlehn gewährt, ist entweder unbeschränkt oder auf eine bestimmte Anzahl Monate festgesetzt, oder der Darlehnnehmer ist zur Rückzahlung verpflichtet, sobald ihm der vertragsmäßige Lieferungsanspruch abgenommen worden ist. Die letzte Zeitbegrenzung ist deshalb besonders beachtenswert, weil bei ihr zugleich mit der Beleihung eine Vergütung für eine unverschuldete Minderlieferung bis zum Lieferungsausgleich beabsichtigt ist.

Inwiefern es gerade für ein Ziegelkartell sehr wertvoll ist, daß jedes Mitglied vertraglich ein Recht auf Beleihung seiner Waren hat, braucht bei der genug bekannten Notlage der

Ziegeleibesitzer wohl kaum weiter besprochen zu werden. Nur das sei gesagt, daß für eine Ziegel-Verkaufsvereinigung die Möglichkeit solcher Darlehen namentlich im Anfang ihres Bestehens sehr wichtig sein kann. Denn sie entstehen meistens in Zeiten dringendster Not, und die geldlichen Verhältnisse der Ziegeleibesitzer sind dann sehr häufig durch einen vorhergehenden scharfen Wettbewerbskampf recht zerfahren, so daß gerade jetzt ein besonders starkes Geldbedürfnis zur Aufrechterhaltung der Betriebe vorhanden ist.

II. Die fortlaufende Prüfung der Bücher.

Bei der Gründung zahlreicher Ziegelkartelle stellten sich anfangs in der Geschäftsführung vieler Ziegeleibetriebe große Mißstände heraus. Auch da haben die Ziegel-Verkaufsvereinigungen, nicht nur zu ihrer eignen Sicherheit, sondern auch zum Nutzen der Ziegeleibesitzer selbst, mit scharfen Maßnahmen eingegriffen: Sie verpflichten ihre Mitglieder zu einer ordnungsmäßigen Buchführung, die stets schnell und klar Aufschluß über Erzeugung, Lagerbestand, Lieferungen usw. geben kann, und behalten sich für ihre Verwaltung das Recht der jederzeitigen Einsicht in die Bücher vor. So kann sich einerseits die Verkaufsstelle jeden Augenblick der vertragsmäßigen Durchführung ihrer Vereinbarungen vergewissern; anderseits bleiben auch die Mitglieder stets über den Stand ihrer Erzeugung und ihres Absatzes unterrichtet und erhalten endlich Klarheit über die Höhe ihrer Herstellungskosten. Die Unkenntnis darüber ist so oft die Ursache sinkender Preise und somit des Niedergangs der Ziegelindustrie überhaupt gewesen, daß die Ziegel-Verkaufsvereinigungen mit der Überwachung der Buchführung nicht nur im engen Kartellinteresse handeln, sondern auch ihrer ganzen Industrie zu großem Segen gereichen.

III. Die Vertragsstrafen, die Sicherheitshinterlegungen und das Schiedsgericht.

Auch mit diesen Maßregeln zur Sicherung eines Kartellvertrags stehen die Ziegel-Verkaufsvereinigungen in den Reihen der Kartelle mit straffster Verfassungsform. Jegliche Ordnungswidrigkeiten, insbesondre unerlaubte Verkäufe und vertragswidrig gelieferte Ziegel, schließlich alle in böser Absicht geschehenen Verstöße, die auf die Verschaffung eines Vermögensvorteils hinzielen, unterliegen in allen Ziegel-Verkaufsvereinigungen hohen Vertragsstrafen. Zu den vertragswidrigen Lieferungen gehören namentlich auch die Fälle, wo die Lieferanten ihren Abnehmern Rückvergütungen in bar, durch billige Fuhrlöhne u. dgl., versprechen, um zu erreichen, daß diese bei den Bestellungen ausdrücklich ihre Ziegel zu erhalten wünschen.

Um den Vollzug der Strafen zu sichern, müssen die Mitglieder Sicherheiten hinterlegen, deren Höhe sich nach ihrer Beteiligungsziffer richtet. Der Betrag wird in der Regel in Sola-Sichtwechseln zur Verfügung der Verkaufsvereinigung gestellt, die in Umlauf gesetzt werden, sobald eine Strafe verwirkt ist.

Gegen jede Strafe steht dem betroffenen Ziegeleibesitzer innerhalb einer bestimmten Frist die Beschwerde an ein Schiedsgericht zu. Diese Einrichtung ist schon an andern Stellen gestreift, aus denen hervorging, daß es auch bei den Ziegel-Verkaufsvereinigungen üblich ist, alle Streitfälle aus dem Kartellvertrag unter Ausschluß des ordentlichen Rechtswegs vor diesem Forum zu erledigen. Die Gründe dafür liegen einerseits in dem Wunsch nach einer schnellern, billigern und nicht nur nach formalen Gründen gefällten Entscheidung. Anderseits aber und vor allem und oft ganz unabhängig von diesem Wunsch will man so erreichen, daß die Vertragschließenden sich auch im Streitfall als Berufsgenossen, als Kartellmitglieder und nicht als verfeindete Prozeßgegner gegenübertreten. Nicht zuletzt wünscht man auch, daß die Streitigkeiten nach Möglichkeit geheim innerhalb der Gesellschaft ausgefochten werden, ohne der Öffentlichkeit Gelegenheit zu breiten Erörterungen darüber zu geben.

Der Vorsitzende des Schiedsgerichts wird meistens durch die Gesellschafterversammlung, oft aber auch durch die Handels- oder die Gewerbekammer des Bezirks gewählt. Er darf nie ein Mitglied des Kartells, muß häufig aber ein Jurist sein. Im übrigen regelt sich die Zusammensetzung, wie auch die Tätigkeit des Schiedsgerichts nach der Zivilprozeßordnung.

5. Abschnitt.

Einiges über Vertragsdauer und Auflösung der Ziegel-Verkaufsvereinigungen.

I. Die Gründe für einen langfristigen oder gegen einen kurzfristigen Vertragsabschluß.

Die Praxis hat schon früh und gründlich gelehrt, daß ein kurzfristiger Vertrag für eine Ziegel-Verkaufsvereinigung in der Regel keinen Wert hat. Entweder ziehen aus ihm nur Unternehmer ihren Nutzen, die es mit der Befolgung der Vereinbarungen nicht ernst nehmen, oder aber — das ehrliche Bestreben aller Mitglieder vorausgesetzt — es machen sich zahlreiche andre Mißstände geltend, von denen hier einige besonders erwähnt sein mögen.

Wie andre, so können namentlich die Ziegelkartelle ihre Daseinsberechtigung erst dann beweisen, wenn sie in schlechten und guten Zeiten möglichst gleichwertige Erfolge für die wirtschaftliche Lage ihrer Industrie erzielt haben. Auch ist bei der Festsetzung der Vertragsdauer stets daran zu denken, daß bei ihrem Ablauf immer zahlreiche Ziegeleibesitzer mit neuen Forderungen hervortreten, die bei häufigerm Vorkommen jedenfalls die ruhige Entwicklung der Vereinigung empfindlich stören, deren Nichterfüllung aber sogar die Gefahr des gänzlichen Auseinanderlaufens fortgesetzt greifbar nahe hält.

Eine zu kurze Vertragsdauer macht ferner die Beleihung von Ziegeln vielleicht unmöglich, mindestens aber bedenklich, da bei frühzeitiger Auflösung des Kartellvertrags leicht

die Zeit für eine geregelte Rückzahlung der Darlehen fehlen kann. Die Beleihung von Ziegeln ist aber zur vollen Erfüllung des Gesellschaftszwecks einer Ziegel-Verkaufsvereinigung sehr oft von unbedingter Notwendigkeit. Kann sie nicht ermöglicht werden, so rückt eine Umgehung der Verträge, wie Selbstverkauf unter Mindestpreis, nahe und damit eine allmähliche Zersetzung des ganzen Vertragsverhältnisses.

Langfristige Verträge sind auch deshalb erforderlich, damit wenigstens im Laufe der Jahre etwaige Unterschiede in den Lieferungen ausgeglichen werden können, falls das Kartell sich noch nicht zum geldlichen Ausgleich der Unterschiede hat entschließen können.

Endlich können auch Verluste, besonders die, die aus dem Kampf gegen Außenseiter erwachsen, nur bei längrer Dauer der Vereinigung wieder eingeholt werden.

Unter Beobachtung dieser Umstände schließt man jetzt fast stets sowohl bei neuen Gründungen, wie auch bei Erneuerungen von Ziegel-Verkaufsvereinigungen den Vertrag mindestens auf die Dauer von 5 bis 6, manchmal sogar von 10 Jahren und mehr ab. Jedoch darf die Dauer auch nicht übermäßig ausgedehnt werden; denn insbesondre der Kampf um den Beitritt wenn auch nur weniger Außenseiter macht eine Auflösung der Gesellschaft in bestimmten Zeitabschnitten, vielleicht jeweilig bis zu einem im voraus festgelegten Termin, sogar geradezu tunlich.

II. Einige Gründe zur Auflösung einer Ziegel-Verkaufsvereinigung und ihre Kritik.

Von allen Fällen der Auflösung einer Ziegel-Verkaufsvereinigung interessieren namentlich und sollen hier allein besprochen werden: die Auflösung ohne Kündigung vor Ablauf des Vertrags, die zwar rechtmäßig durch Kündigung erwirkte, aber gegen das Kartellinteresse verstoßende Auflösung und endlich das Versäumnis der Erneuerung des Vertrags bei seinem rechtmäßigen Ende, obwohl diese im Kartellinteresse läge.

Für eine Auflösung der Gesellschaft vor Ablauf des Vertrags kommt für die Ziegel-Verkaufsvereinigungen besonders der auch vom Gesetz vorgesehene Fall in Betracht, daß die Erreichung des Gesellschaftszwecks unmöglich wird. Dies kann vor allem geschehen durch ein außergewöhnliches Anwachsen der Zahl der Außenseiter und durch ein dadurch verursachtes starkes Sinken der Preise. Wenn nämlich die Leistungsfähigkeit der Außenwerke übermäßig steigt, müßte man, um einen Ausgleich zu schaffen, entweder bei gehaltenen Preisen die Erzeugung noch viel mehr als sonst einschränken oder die Preise beträchtlich niedriger, vielleicht unter Selbstkosten ansetzen. In beiden Fällen könnten aber schließlich einzelne oder alle Kartellwerke nur noch mit Verlust weiterbetrieben werden, so daß jedenfalls der Zweck der Gesellschaft, die Förderung des Gewerbes der Mitglieder, hinfällig würde. Wegen dieser Möglichkeit hat denn auch eine Reihe von Ziegel-Verkaufsvereinigungen schon im Vertrag bei entsprechenden Voraussetzungen eine Auflösung der Gesellschaft ohne Kündigung vorgesehen. Als entscheidend ist oder sind von ihnen dabei angenommen worden: entweder allgemein der Fall, daß die Erzeugung der Außenseiter so wächst, daß ein Kampf gegen sie als aussichtslos erscheint, oder aber bestimmte Fälle, wie wenn die Erzeugung der Außenseiter im Verhältnis zu der der Kartellmitglieder eine gewisse Höhe erreicht oder der Absatz des Kartells hinter einer Mindestziffer zurückbleibt. Im letzten Sinne wird beispielsweise bestimmt, daß, „wenn in einem Geschäftsjahr die von der Verkaufsstelle vermittelten Verkaufsabschlüsse um mehr als 33⅓ v. H. hinter dem Durchschnitt der für die zuletzt voraufgegangenen zwei Geschäftsjahre von ihr vermittelten Verkaufsabschlüsse zurückbleiben, es zum Auflösungsbeschluß genügt, wenn ihm nicht mehr als ein Werk widerspricht.“*)

Ehe man es aber zu einer Auflösung ohne Kündigung kommen läßt, sollte man stets erst einwandfrei feststellen, ob

*) Vgl. § 24 des Gesellschaftsvertrags der Oberrheinischen Backstein-Verkaufsstelle, Gesellschaft m. b. H., Mannheim.

nicht etwa die Erscheinung, die die Voraussetzung zur Auflösung abzugeben scheint, nur eine vorübergehende ist. Man sollte überhaupt nie nur irgend etwas unversucht lassen, ein Auseinanderlaufen der Kartellmitglieder zu verhindern, vielleicht sogar die Außenseiter zu veranlassen oder zu zwingen, dem Verband unverzüglich beizutreten.

Viel häufiger aber, als daß der vorige, gesetzliche Grund die vorzeitige Auflösung einer Ziegel-Verkaufsvereinigung verursacht, kommt es vor, daß die Kurzsichtigkeit der Unternehmer entweder das Kartell zwar durch eine vertragsmäßige Kündigung, aber vor dem ursprünglich angesetzten Termin zur Auflösung bringt oder die rechtzeitige Erneuerung seines Vertrags verhindert. Der Grund dafür liegt meist in einer Unzufriedenheit der Kartellmitglieder mit irgendeiner Einrichtung der Vereinigung. So verursacht sehr häufig die Erzeugungseinschränkung die Auflösung einer Ziegel-Verkaufsvereinigung, und das in guten wie in schlechten Zeiten. Bei guter Wirtschaftslage glauben die unzufriedenen Ziegeleibesitzer, bei voller Ausnutzung ihrer Leistungsfähigkeit noch größere Gewinne erzielen zu können, bei schlechter sind sie dagegen geneigt, die Schuld an dem geringen Absatz der Preispolitik der Verkaufsstelle zuzuschreiben. Wie wenig beide Annahmen einer sachlichen Prüfung standzuhalten vermögen, ist wohl schon durch die Ausführungen über das, was eigentlich den Ziegelbedarf beeinflußt, hinlänglich bekräftigt worden.

Eine Unzufriedenheit der Ziegeleibesitzer entwickelt sich aber oft auch aus der Verteilung der Lieferungsaufträge oder schließlich aus dem Wunsch nach einer Erhöhung der Beteiligungsziffer durch neue Anlagen usw. Wie eine Verstimmung aus dem ersten Grund durch entsprechende Verfügungen im Kartellvertrag selbst vermieden werden kann, und wie der zweite Umstand überhaupt zu beurteilen ist, das ist beides ebenfalls schon bei andrer Gelegenheit ausreichend erörtert worden.

DRITTER TEIL.

Die Maßnahmen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen zum Schutz der Grenzbezirke ihres Vertragsgebiets gegen den Wettbewerb einer Nachbarvereinigung.

Vorbemerkung.

Das Absatzgebiet einer Ziegel-Verkaufsvereinigung ist in der Regel ein mehr oder weniger ringförmiges Gebilde. Naturgemäß ist darin zumeist nur der Sitz der Geschäftsstelle und seine nähere Umgebung ein für das Kartell vollkommen unbestrittenes Gebiet. Die Ziegeleien dagegen, die nahe den Grenzen des Ringes gelegen sind, haben fast regelmäßig unter dem Wettbewerb außerhalb des Kartellbezirks gelegener Werke zu leiden. Wenn es einem Ziegelkartell also auch gelungen ist, innerhalb des Kerns seines Vertragsgebiets jeden Wettbewerb auszuschalten, so laufen doch die Grenzbezirke immer noch Gefahr, bestrittenes Gebiet zu bleiben. Das bringt aber gegebenenfalls außer einem fortgesetzten, mit allen übeln Beigaben behafteten Wettbewerbskampf an den Grenzen auch noch unmittelbare, in ihren Folgen oft unübersehbare Nachteile für die Verkaufsvereinigung mit sich. Entweder müssen nämlich die für den Absatz in den Grenzbezirken in Frage kommenden Kartellwerke im Kampf gegen den auswärtigen Wettbewerb immer wieder unter dem Mindestpreis verkaufen und daher von der Verkaufsstelle oft mit recht erheblichen Geldmitteln unterstützt werden; oder die Grenzziegeleien ziehen es vor, um sich im Wettbewerbskampf freie Hand zu verschaffen, überhaupt wieder auszuscheiden, und gefährden so den Bestand des ganzen Kartells. Zur Vermeidung aller solchen Nachteile und Gefahren muß daher das Kartell bestrebt sein, durch eine Verständigung mit den benachbarten Wettbewerbswerken aus dem „souveränen Kern“ seines Absatzgebiets

„eine souveräne Zone, die von keinem äußern Einfluß mehr abhängig ist", zu schaffen.*)

Wird der Wettbewerb von einzelnen freien Ziegeleien gemacht, so sucht die bedrängte Verkaufsvereinigung sich mit diesen zur Verteilung des Markts durch sogenannte Sonderverträge auseinanderzusetzen. Über den Inhalt solcher Sonderverträge kann der Außenstehende Tatsächliches nur sehr schwer erfahren. Diese Verträge zwischen Kartell und Einzelunternehmern haben aber auch mit zunehmender Verbreitung der Ziegel-Verkaufsvereinigungen selbst an allgemeinem Interesse verloren. Außerdem kann man mit gutem Grund annehmen, daß sie sich wenigstens in den Hauptzügen mit den besser bekannten Verträgen decken, die mit den benachbarten Wettbewerbsziegeleien zur Beseitigung schädigenden Wettbewerbs abgeschlossen zu werden pflegen, wenn diese ebenfalls als geschlossenes Kartell auftreten. Denn das ist jetzt fast allgemein die Regel geworden, oder die Entwicklung geht wenigstens immer schneller dahin, daß die Ziegel-Verkaufsvereinigungen ihre Absatzgebiete nicht mehr gegen einzelne Unternehmer verteidigen müssen, sondern daß vielmehr zwei oder mehrere Kartelle von Ziegeleibesitzern in ihren Grenzgebieten sich gegenseitig die Aufträge abzujagen suchen. Das finden wir namentlich in den ausgesprochenen Industriebezirken, wie im Rheinland und dem Westen Westfalens, in Sachsen, Hannover und Thüringen. Denn dort liegen fast stets die Mittelpunkte der Verkaufsvereinigungen so nahe zusammen, daß ihre natürlichen Absatzgebiete**) ineinander übergehen. Zudem wird dort der Wettbewerb dadurch noch besonders gefördert, daß die vorzüglichen Verkehrsverhältnisse transportverkürzend wirken. Je mehr aber der ständig sich verbreitende Kartellgedanke in der Ziegelindustrie Verkaufsvereinigungen in einem immer

*) Vgl. Deutsche Töpfer- und Ziegler-Zeitung, Jahrgang 35 (1904), Seite 201.

**) Das natürliche Absatzgebiet einer Ziegel-Verkaufsvereinigung wird durch die Linie (natürliche Grenze) begrenzt, bis zu der sie unter regelrechten Umständen Ziegel zum Mindestpreis zuzüglich eines angemessenen Verdienstes absetzen kann.

dichtern Netz entstehen läßt, kommen solche Fälle stets häufiger auch in andern, weniger industriellen Gegenden Deutschlands vor.

Wie hat man es nun in einer solchen Lage zu vermeiden verstanden, daß der zersetzende Wettbewerb, der im Innern der Vertragsgebiete glücklich ausgeschaltet war, an den Grenzen mit derselben Rücksichtslosigkeit und denselben schädlichen Folgen, wie er bisher auch dort getobt hatte, entbrenne? Bei dieser Frage nach den Maßnahmen der Ziegel-Verkaufsvereinigungen zum Schutz ihrer Grenzbezirke gegen den Wettbewerb eines benachbarten Kartells ist zu unterscheiden zwischen den Fällen, wo die natürlichen Grenzen zweier oder mehrerer Vereinigungen sich überschneiden, und denen, wo sie sich bloß berühren.

1. Abschnitt.

Der Schutz der Grenzen im Falle ihrer Ueberschneidung.

I. Der Abschluß einer Preiskonvention für das bestrittene Gebiet.

Wo die natürlichen Grenzen zweier oder mehrerer Ziegel-Verkaufsvereinigungen sich einander überschneiden, da schließen die beteiligten Verbände zumeist für den bestrittenen Grenzbezirk ein Preiskartell ab: sie verpflichten sich gegenseitig, bei einer Vertragsstrafe im Fall der Zuwiderhandlung Ziegel nicht unter einem vereinbarten Mindestpreis in das gemeinsame Absatzgebiet zu liefern.

So lautete derzeit der entsprechende Abschnitt eines Vertrags zwischen der Verkaufsstelle für Ziegelsteine in Dülken und der Kaldenkirchener Vereinigung der Ringöfen in Kaldenkirchen wie folgt:

„Der Kaldenkirchener Vereinigung der Ringöfen soll die Verkaufsstelle für Ziegelsteine, Gesellschaft m. b. H., zu Dülken gleichberechtigt sein, Ziegel nach Bracht und Heidthausen sowie Leutherheide zu liefern. Die Vertragschließenden verpflichten sich hiermit ausdrücklich, keine Ziegel nach Leutherheide unter 24 M. frei Verwendungsstelle und 21 M. ab Ofen abzugeben. Ferner verpflichten sie sich, keine Ziegel nach Bracht Ort unter 24 M., über den Ort hinaus unter 25 M. für 1000 Stück frei Verwendungsstelle, ab Ofen nicht unter 21 M. abzugeben. Zuwiderhandelnde gegen vorstehende Abmachung werden für jeden Fall mit 10 M. für 1000 Ziegel zugunsten der Geschädigten bestraft, und dieser Betrag ist sofort zahlbar. Zur Sicherheit hinterlegen die Vertragschließenden je zwei Sola-Wechsel in Höhe von je 500 M., gleich zusammen 2000 M. bei der Firma ..... in Kaldenkirchen."

Ein ähnliches Verhältnis wie zwischen diesen Verkaufsvereinigungen scheint sich neuerdings auch zwischen denjenigen von Minden, Bielefeld und Herford anzubahnen.

II. Die Beteiligung der einen Verkaufsvereinigung mit einem festen Kontingent am Absatz des Nachbarkartells.

Sehr häufig wird auch eine Einigung zwischen zwei oder mehreren miteinander konkurrierenden Nachbarvereinigungen dadurch erzielt, daß die mächtigste Vereinigung die andern mit je einem Kontingent, das ihrem üblichen, nicht durch Kampfpreise vergrößerten Absatz in das von allen umworbene Gebiet entspricht, als Gesellschafterinnen in sich aufnimmt. Dann dürfen also die Verkaufsvereinigungen B, C usw. zwar auch weiter noch in den fraglichen Bezirk ein bestimmtes Kontingent von X Millionen Ziegeln liefern; das Recht des Verkaufs steht aber künftighin in dem bisher gemeinsamen Absatzgebiet allein der Verkaufsvereinigung A zu, zu deren Vertragsbezirk es nun grundsätzlich gehört. Die Vereinigung A nimmt die Kontingente der Vereinigungen B, C usw. zu ihrem Mindestpreis zuzüglich einer für je 1000 Stück vereinbarten Provision ab und verteilt die Abnahme der Ziegel möglichst gleichmäßig auf das Jahr prozentual dem Absatz innerhalb ihres Bezirks. Diese Abmachungen werden zuweilen dahin erweitert, daß, falls B, C usw. in ihrem Gebiet eine Einschränkung der Erzeugung verfügen, A auch nur zur Abnahme eines entsprechenden Teils des ursprünglichen Kontingents verpflichtet ist. Wenn aber die Verkaufsvereinigung A auch diese Menge nicht absetzen kann, schafft sie für den Rest einen Geldausgleich.

Auf diesen grundlegenden Abmachungen beruhen beispielsweise die Verträge, die zum Ausgleich gemeinsamer oder gegenseitiger Ansprüche auf demselben Absatzmarkt in den Jahren 1903 bis 1908 die Ziegel-Verkaufsvereinigungen von Hannover, Hildesheim, Lehrte, Braunschweig (mit Wolfenbüttel), Stadthagen, Helmstedt und Göttingen untereinander und einerseits und die letzte Vereinigung und die von Cassel, Holzminden und Einbeck untereinander und anderseits abgeschlossen haben.

III. Die Gründung einer gemeinsamen Verkaufsstelle im bestrittenen Gebiet.

Drittens geschieht ein Übereinkommen über den Absatz in einem wie oben gekennzeichnet bestrittenen Gebiet zuweilen auch so, daß die benachbarten Kartelle in diesem Bezirk eine gemeinsame Verkaufsstelle in Form einer Gesellschaft m. b. H. mit den einzelnen Vereinigungen als Gesellschafterinnen errichten.

Als Beispiel für diesen Fall diene folgender Vorgang: Für die Ziegel-Verkaufsvereinigungen von Gera, Pößneck und Apolda bildete die Stadt Jena und ihre Umgebung einen von allen dreien umstrittenen Absatzmarkt. Man einigte sich dahin, daß man in Jena eine gemeinsame Verkaufsstelle errichtete in Form einer Gesellschaft m. b. H., deren Mitglieder die drei genannten Vereinigungen wurden.*)

IV. Die Gründung einer neuen selbständigen Verkaufsvereinigung durch die in das bestrittene Gebiet hauptsächlich liefernden Ziegeleibesitzer.

Ein vierter Weg zur Lösung der Frage des Schutzes der Grenzen im Fall ihrer Überschneidung ist endlich der, daß

*) Vgl. Deutsche Töpfer- und Ziegler-Zeitung, Jahrgang 41 (1910), Nr. 46, Seite 363.

die beteiligten Kartelle die Ziegeleibesitzer, die besonders in das für jeden Teil noch natürliche Absatzgebiet liefern, bestimmen, sich untereinander wiederum zu einer Verkaufsvereinigung zu vereinigen. Dieser Weg wird wohl meistens gewählt, jedoch sehr oft, ohne daß es sich später noch aus dem augenblicklichen Zustand des Kartells erkennen läßt. Die Mitglieder der neuen Vereinigung bleiben dann je nach Lage der örtlichen Verhältnisse entweder auch noch Kartellgenossen ihrer ursprünglichen Vereinigung mit entsprechenden Rechten und Pflichten im dortigen Bezirk oder sie vereinbaren als Kartell mit den ältern Verbänden Abmachungen der schon besprochenen Art oder auch sogenannte Schutzverträge. Der letzte Fall tritt dann ein, wenn sie durch die Gründung einer selbständigen Verkaufsvereinigung zu einer solchen Nachbarvereinigung der andern werden, deren Grenzen sich mit denen jener nur mehr berühren.

Sozusagen alle vier bisher besprochenen Wege zur Erzielung einer Einigung über die Abgrenzung der gegenseitigen Interessengebiete verfolgt in seinen Endbestrebungen der im Jahre 1909 gegründete Verkaufsverein süddeutscher Ziegelwerke, Gesellschaft m. b. H., in Stuttgart. Er schließt mit schon bestehenden und von ihm erst gegründeten Ziegelverkaufsstellen zur gegenseitigen Regelung der Verkaufspreise und des Absatzes Kartellverträge in derselben Art ab, wie sie oben erläutert sind. Sein Einflußgebiet erstreckte sich zeitweilig über Württemberg, Hohenzollern, Baden, die bayrische Rheinpfalz und Elsaß-Lothringen. Damals hatte er durch entsprechende Verträge aufs engste miteinander verknüpft die Ziegel-Verkaufsvereinigungen von Stuttgart, Ulm, Heilbronn, Karlsruhe i. B., Pforzheim und Singen.

---

2. Abschnitt.

Der Schutz der Grenzen im Fall ihrer bloßen Berührung.

Wenn die Grenzen der Kartellbezirke zweier oder mehrerer benachbarter Ziegel-Verkaufsvereinigungen sich einander nur berühren, so begnügen sich diese Nachbarvereinigungen meistens damit, sich, bei Wahrung völliger Selbständigkeit und nur unter Festsetzung einer Vertragsstrafe für jeden Fall der Übertretung, ihre natürlichen Absatzgebiete gegeneinander durch sogenannte Schutzverträge zu sichern. Seltener, bisher nur in zwei Fällen, gründen sie als Gesamtmitglieder in der Form einer Gesellschaft m. b. H. ein Zentralkartell, das dann mit teilweise ziemlich weitgehenden Befugnissen den örtlichen Kartellen gegenüber ausgestattet ist.

I. Die Schutzverträge und ihre wichtigsten Bestimmungen.

Die sogenannten Schutzverträge lauten zumeist hauptsächlich dahin, daß es den vertragschließenden Verkaufsvereinigungen untersagt ist, in das benachbarte Kartellgebiet Ziegel unmittelbar oder wissentlich mittelbar zu liefern oder liefern zu lassen. Der Umfang der Kartellgebiete wird jeweilig durch Angabe der begrenzenden Fluren und Ortschaften näher bezeichnet. Bestellungen und Anfragen auf Ziegel, die bei einer Vereinigung eingehen, aber für den Bezirk einer Nachbarvereinigung in Frage kommen, müssen unverzüglich an ihre Geschäftsstelle abgegeben werden. Auf jede Übertretung ist eine Vertragsstrafe etwa von 20 M. für je 1000 Ziegel zugunsten des Geschädigten festgesetzt.

Mit diesen wenigen, meist denkbar kurz gefaßten Vereinbarungen ist in der Regel auch schon der Inhalt der Schutzverträge nach der hier allein interessierenden Seite hin erschöpft. Er wird zuweilen höchstens noch ergänzt durch Bestimmungen, wie sie oben im 1. Abschnitt dieses Teils unter II. erwähnt sind.

Solche Schutzverträge bestehen zwischen den Verkaufsvereinigungen von Dülken, Süchteln und Viersen, und namentlich seit dem Jahre 1908 zwischen den Ziegelkonventionen von Dresden, Pirna, Deuben, Neustadt-Kamenz, Kötzschenbroda und Meißen. Auch die braunschweigischen, hannoverischen und süddeutschen Ziegelkartelle haben ihre anderweitigen Abmachungen über den Grenzenschutz größtenteils noch auf diese Weise ergänzt.

II. Die Zentralkartelle, ihre Organisation und ihr Wesen.

Eine viel engere Verknüpfung benachbarter Verkaufsvereinigungen als die bisherigen Schutzverträge usw. stellt der Zusammenschluß mehrerer örtlicher Ziegelkartelle zu einem umfassenden, mit den mannigfachsten, die Selbständigkeit der einzelnen Vereinigungen mehr oder weniger einschränkenden Befugnissen ausgestatteten Zentralkartell dar.

Solche Zentralkartelle sind bis heute zwei bekannt: das Rheinisch-Westfälische Ziegelsyndikat, Gesellschaft m. b. H., in Dortmund, und das Thüringer Ziegelstein-Syndikat, Gesellschaft m. b. H., in Meiningen.

Das Rheinisch-Westfälische Ziegelsyndikat wurde im Jahre 1900 gegründet und umfaßte zur Zeit seiner höchsten Blüte, 1904, die 19 Ziegel-Verkaufsvereinigungen von Aplerbeck, Bochum, Camen, Castrop, Dortmund, Essen, Gelsenkirchen, Hagen i. W., Hamm i. W., Herne, Lüdenscheid,

Lünen - Derne, Oberhausen, Recklinghausen, Schwelm, Schwerte, Unna, Waltrop und Witten a. d. Ruhr. Bei seiner Auflösung am 31. Dezember 1910 gehörten ihm noch die Verkaufsvereinigungen von Dortmund (mit Aplerbeck), Bochum, Essen, Herne, Lünen (mit Camen, Waltrop, Ahlen und Hamm i. W.), Münster, Osnabrück, Recklinghausen, Unna und Witten a. d. Ruhr an. Das Thüringer Ziegelsteinsyndikat vereinigt seit dem Jahre 1908 in sich die Ziegel-Verkaufsvereinigungen von Meiningen, Eisenach und Sonneberg, denen sich später noch die von Vacha anschloß.

Die Satzungen dieser beiden Zentralkartelle geben von dem Wirken einer solchen Organisation im ganzen folgendes Bild:

Das übergeordnete Syndikat überwacht erstens von einer Zentralstelle aus die Innehaltung der Grenzen der den einzelnen ihm angeschlossenen Vereinigungen vertraglich zustehenden Absatzgebiete, innerhalb deren allein sie Angebote und Verkäufe abzugeben oder zu tätigen sich verpflichten müssen. Bei entsprechenden Verstößen verhängt es zu seinen Gunsten festgelegte Strafen. Über Anzahl, Preis und Empfänger gelieferter Ziegel haben die Syndikatsmitglieder, das sind die einzelnen Verkaufsvereinigungen, der Zentrale monatlich zu berichten. Zudem hat das Syndikat das Recht, zur Überwachung des Absatzes die Bücher und alle sonstigen geschäftlichen Schriftstücke der Einzelkartelle jederzeit durch seinen Aufsichtsrat prüfen zu lassen.

Zweitens behält sich das Syndikat oder Zentralkartell für einzelne Befugnisse der örtlichen Verbände, wie für die Einschätzung der Leistungsfähigkeit, die Kontingents- und Preisfestsetzung, die letzte Entscheidung oder die Genehmigung vor.

Die Einschätzung der Leistungsfähigkeit steht zwar grundsätzlich den Organen der Einzelkartelle zu. Das Ergebnis ihrer Feststellungen wird in der Regel auch dem Syndikatsvertrag untergelegt. Erhebt aber innerhalb einer Verkaufsvereinigung das eine oder andre Mitglied wegen seiner Höchstleistung Widerspruch, so wird die Einschätzung des unzufriedenen Werkes durch einen Ausschuß des Syn-

dikats wiederholt. Die Feststellungen dieses Ausschusses sind endgültige.

Bei der jährlichen Kontingentsfestsetzung oder Einschränkung der Gesamterzeugung ihrer Mitglieder gehen die beiden Zentralkartelle verschieden vor. Die Bestimmungen darüber sind aber die einzigen, in denen sich das Thüringer Ziegelstein-Syndikat und das Rheinisch-Westfälische Ziegel-Syndikat wesentlich voneinander unterscheiden. Während nämlich das erste seinen ihm untergeordneten Verkaufsvereinigungen darin völlig freie Hand läßt, verpflichtet das zweite sie, „durch ihre Mitglieder alljährlich nur so viel herstellen zu lassen, wie dies für die Vereinigung durch den Beirat des Syndikats bestimmt ist. Zu dem Zwecke setzt der Beirat alljährlich für das nachfolgende Jahr unter Zugrundelegung der Absatzverhältnisse der kontrahierenden Vereinigung und (allerdings) nach vorhergegangener Beschlußfassung derselben die zulässige Höchstsumme der Erzeugung für letztere fest.“*) Diese Verfügung bedeutet einen sehr wesentlichen Schritt zur engsten überhaupt möglichen Verknüpfung mehrerer Ziegelkartelle, wie sie damit eben die Satzungen des Rheinisch-Westfälischen Ziegel-Syndikats wenigstens annähernd zum Ausdruck bringen. Seine Art der Kontingentsfestsetzung hebt daher dieses Zentralkartell im Punkte der strengsten möglichen Durchführung des Kartellgedankens in der Ziegelindustrie noch eine Stufe über das Thüringer Ziegelstein-Syndikat hinaus.

Die Preisfestsetzung der einzelnen Verkaufsvereinigungen wird dadurch beschränkt, daß die Preise nicht unter einem vom Zentralkartell jeweilig vorgeschriebenen Mindestpreis bleiben dürfen. Arbeitet ein einzelnes Werk mit besonders hohen Selbstkosten, so steht es nur dem Aufsichtsrat des Syndikats zu, ihm nach Anhörung des Urteils der Einschätzungskommission des Syndikats einen höhern Mindestpreis zu bewilligen.

Drittens ist die Geschäftsstelle des Zentralkartells Ver-

*) Vgl. § 9 der Satzungen des Rheinisch-Westfälischen Ziegel-Syndikats, Gesellschaft m. b. H., Dortmund.

kaufsstelle für Lieferungen in freies Gebiet, soweit diese auf einem Kanal oder einer Eisenbahn erfolgen. Dabei müssen die einzelnen Verkaufsvereinigungen alle Anfragen, Angebote usw., die sich auf solche Abschlüsse beziehen, sofort der Zentrale des Syndikats übermitteln. Diese überweist die Ausführung der Aufträge der Vereinigung, die den niedrigsten Frachtsatz zur Verbrauchsstelle hat, es sei denn, daß eine andre in ihrer prozentischen Beteiligung am Gesamtabsatz beträchtlich zurückgeblieben ist. Die Berechnung der so abgesetzten Ziegel erfolgt durch das Syndikat; für ihre Beschaffenheit und ihre vorschriftsmäßige Lieferung aber trägt das beauftragte Einzelkartell die Verantwortung. Diese Selbstverkäufe des Syndikats sind erklärlicherweise zumeist ziemlich geringfügig: so reichten sie im Rheinisch-Westfälischen Ziegel-Syndikat nur selten über 4 v. H. des Gesamtabsatzes hinaus; doch auch sonst erwächst ihm aus dieser Sonderberechtigung nicht der geringste geldliche Nutzen. Man beabsichtigt mit dieser Bestimmung nur, die planmäßige Bearbeitung weiter gelegener Außengebiete dem Zentralkartell allein vorzubehalten, während man die nähere Umgebung eines Kartellbezirks dem einzelnen Syndikatsmitglied zum selbständigen Vorgehen überläßt. Das liefernde Kartell erhält den vollen erzielten Verkaufspreis und, wenn es vielleicht wegen zu hoher Frachtkosten unter Mindestpreis hat liefern müssen, schießt das Syndikat den ausgefallenen Betrag aus eigner Kasse zu.

Die gleiche Unterstützung gewährt das Zentralkartell den Vereinigungen, die unter dem Druck des Wettbewerbs der Außenseiter im eignen Gebiet unter Mindestpreis haben verkaufen müssen, vorausgesetzt, daß sie zu diesen Verkäufen die Genehmigung eingeholt hatten. So wirkt das Syndikat viertens als Unterstützungsstelle in einem seinen Mitgliedern von den Außenseitern aufgezwungenen Wettbewerbskampf.

Die für diese Entschädigungen nötigen Summen werden zugleich mit dem Beitrag aufgebracht, den die Verkaufsvereinigungen als Mitglieder des Zentralkartells zur Deckung seiner Verwaltungs- und sonstigen Kosten jährlich zu entrichten haben. Dieser Beitrag wird durch Umlage erhoben

und dabei vom Aufsichtsrat für je 1000 Stück versandter Ziegel festgesetzt.

Ebenso wie bei den örtlichen Ziegelkartellen, werden endlich auch die Streitigkeiten aus dem Vertrag eines Zentralkartells unter Ausschluß des ordentlichen Rechtswegs vor einem Schiedsgericht ausgetragen. Uneinigkeiten zwischen den einzelnen Vereinigungen werden gleichfalls, und zwar allein durch das Schiedsgericht des Syndikats entschieden, während dies in einem Streit sowohl eines Mitglieds mit seiner Vereinigung, als auch einzelner demselben Verkaufskartell angehörender Ziegeleibesitzer untereinander nur die letzte Instanz bildet.

Abgesehen von den unter erstens bis drittens erörterten Befugnissen des Zentralkartells unterliegen die ihm angeschlossenen Verkaufsvereinigungen keinen Beschränkungen in ihrer Handelsfreiheit. Sie behalten namentlich ihre volle Selbständigkeit in allen Fragen des Absatzes an sich innerhalb ihres Verkaufsgebiets; für ihn pflegt das Syndikat lediglich einige Richtlinien zu geben. Im übrigen aber versieht es hauptsächlich nur die Aufgabe einer Aufsichtsbehörde über das Geschäftsgebaren der ihm untergeordneten Einzelkartelle, einer Unterstützungsstelle im Kampf gegen Außenseiter und eines Schiedsgerichts in Streitigkeiten sowohl der einzelnen Kartelle als auch ihrer Mitglieder.

Bei diesen besondern Aufgaben mag hier noch die Frage interessieren, welcher Gruppe von Kartellen die Syndikate der rheinisch-westfälischen und der thüringischen Ziegel-Verkaufsvereinigungen ihrer Zweckbestimmung nach einzuordnen sind.

Diese Frage ist durch den oft gebrauchten Ausdruck „Zentralkartell“ eigentlich schon stillschweigend erledigt. Nun sagt aber Grunzel vom Rheinisch-Westfälischen Ziegel-Syndikat in seiner Schrift „Über Kartelle“: „Eine Teilung der Absatzgebiete bezweckt neben der Zentralisierung des Verkaufs auch das im Jahre 1900 gegründete Rheinisch-Westfälische Ziegel-Syndikat in Dortmund“*), und stellt es somit in die Reihe der Rayonnierungskartelle. Dazu ist zu

*) Grunzel: „Über Kartelle“, Leipzig 1902, Seite 66.

bemerken, daß bei dem genannten Kartell zunächst von einer Zentralisierung des Verkaufs nach den vorhergehenden Darlegungen nicht die Rede sein kann. Aber auch der Ansicht, daß das Syndikat ein Rayonnierungskartell sei, muß widersprochen werden. Denn einer Rayonnierung im Sinne einer Aufteilung des rheinisch-westfälischen Industriebezirks in mehrere, einzelnen Gruppen von Ziegeleibesitzern zuzuweisende Gebiete, um eine bessere Übersicht über die Marktverhältnisse des ganzen Bezirks zu erhalten und an Frachtkosten sparen zu können, liegt hier nicht vor. Da die Ziegeleierzeugnisse sozusagen einen örtlichen Schutzzoll genießen, bedarf es zu einer bessern Gestaltung ihrer Absatzverhältnisse auch nur eines Überblicks der Marktlage eines eng begrenzten Gebiets. Zur Erleichterung dieses Überblicks aber hatten sich entsprechende Kartelle schon vor der Gründung des Syndikats vielerorts gebildet. Aber auch der andre Zweck und Grundsatz eines Rayonnierungskartells, die Verteilung der Absatzgebiete unter dem Gesichtspunkt möglichster Frachtersparnis, ist im Rheinisch-Westfälischen Ziegel-Syndikat nicht ausgeführt worden. Da es sich dort um bereits geschlossene Gruppen von Ziegeleiunternehmern handelte, hätte die Transportfrage schon von vornherein nur noch in ganz beschränktem Maße geregelt werden können. Aber die Ziegelkartelle, die die Grenzen ihrer Bezirke jeweilig ohne Rücksicht auf die Nachbarvereinigung festgesetzt hatten, behielten auch nach ihrem Zusammenschluß die von ihnen beanspruchten Absatzgebiete in vollem Umfang. Die Absatzverteilung hat sich so im Gegenteil oft, vor allem bei Verschiebungen der Bautätigkeit, recht ungünstig gezeigt, ein Mißstand, der durch das Syndikat auch später nicht beseitigt wurde, was aber, wenn es wirklich ein Rayonnierungskartell hätte sein wollen, eine seiner ersten Aufgaben hätte sein müssen.

Alles das gilt ebenso für das Thüringer Ziegelstein-Syndikat; denn dies ist bekanntlich auf demselben Weg wie das Rheinisch-Westfälische Ziegel-Syndikat zustande gekommen und in den entscheidenden Zügen auch geradeso organisiert.

Beide Syndikate bleiben danach in erster Linie einfache Aufsichtsbehörden über die Tätigkeit und die Einrichtungen der ihnen angeschlossenen Einzelkartelle im oben erörterten Sinne. Da ihnen aber doch mannigfache Befugnisse zustehen, durch die sie die örtlichen Vereinigungen in ihrer Selbständigkeit immerhin in etwa beschränken, und wegen ihres gemeinsamen Vorgehens im Kampfe gegen Außenseiter usw. erweisen sie sich schließlich noch als Kartelle mehrerer selbständiger kleiner Kartelle und können somit höchstens der Gruppe der Zentralkartelle zugezählt werden.

Lebenslauf.

Ich, Hans Faehre, bin geboren am 16. August 1885 in Dortmund (Reg.-Bez. Arnsberg) als Sohn des verstorbenen Ober-Stadtsekretärs Otto Faehre und seiner Ehefrau Marie, geb. Albert, beide evangelischer Konfession. Von Ostern 1891 bis Ostern 1895 besuchte ich die evangelische Volksschule und daran anschließend das städtische Gymnasium meiner Heimatstadt, wo mir am 3. März 1905 das Zeugnis der Reife zuerkannt wurde. Zum Sommer-Semester 1905 bezog ich die Handelshochschule in Cöln a. Rh. und bestand an ihr im Frühjahr 1908 die kaufmännische Diplom-Prüfung. Am 1. Mai desselben Jahres trat ich bei der Deutschen Nationalbank, Kommanditgesellschaft auf Aktien, Dortmund, als Volontär ein und wurde dort nach etwa einem Jahre als Beamter angestellt. Am 30. März des Jahres 1910 verließ ich diese praktische Tätigkeit mit der Absicht, zur Universität zu gehen, um meine auf der Handelshochschule begonnenen volkswirtschaftlichen Studien zu vertiefen und mit einem akademischen Examen abzuschließen. Vom 27. April 1910 bis zum Schlusse des Winter-Semesters 1912/13 war ich als Student der Staatswissenschaft an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Bonn immatrikuliert. Dort habe ich an den Seminarübungen der Herren Professor Dr. Schumacher und Professor Dr. Dietzel teilgenommen.

Meine Doktorarbeit habe ich unter Anleitung des Herrn Professor Dr. Schumacher angefertigt, dem ich auch an dieser Stelle für die wertvollen Ratschläge und das Interesse, das er meiner Arbeit entgegengebracht hat, meinen ergebensten Dank aussprechen möchte.

Die Promotionsprüfung bestand ich am 9. Juli 1913.

Druck von Böckler & Schütt G. m. b. H.
:-: Berlin N 54, Brunnenstrasse 10. :-:

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0044255705

267
Faehre

F12

Die organisation der ziegel-
verkaufsvereinigungen

April 17, 1925

MAY 9 1925

NEH FEB 11 1994

MSH 00025

MAY 7 1925

END OF
TITLE